08-29 教育訓練：高淨值客戶的財富傳承與地緣政治風險

> 日期和時間： 2025-08-29 12:23:02
> 地點：[插入地點]
> 課程名稱：[輸入課程名稱]

關鍵詞

高淨值客戶 財富傳承 地緣政治風險

知識點總結

1. 客戶分群與營銷策略：如何應對不同年齡層的客戶: 針對不同年齡層的客戶，應採用不同的溝通策略。四十歲以上的客戶高度關注財富傳承，而四十歲以下的客戶則較少考慮此問題。因此，銷售策略需要根據客戶的年齡和類型進行靈活轉變。
2. 高淨值客戶的核心需求與資產配置: 高淨值客戶的核心需求並非追求高風險高收益，而是尋求高於儲蓄且安全穩健的中等收益。他們進行多元資產配置，保險在其中扮演特定角色，而非全部資產的唯一選擇。
3. 財務顧問的角色定位：成為「醫生」而非「賣藥者」: 優秀的財務顧問應扮演「醫生」的角色，而非僅僅是「賣藥的」。這意味著需要深入了解客戶的需求（望聞問切），然後提供量身定制的、多元化的產品組合方案，而不是單純推銷單一產品。
4. 專業精神與行業亂象：顧問的自我定位與誠信: 金融行業充滿亂象，顧問應堅守專業與誠信，以光明的一面服務客戶。這包括對產品有正確認知，不誇大其辭，並對自身專業有持續投入，而非將其視為兼職。
5. 養老規劃的核心：規劃長期持續的現金流: 針對高淨值客戶的養老規劃，核心是規劃「長期持續的現金流」，而不是討論養老社區等實體資產。保險（特別是年金）是創造這種穩定現金流的最佳工具。
6. 個人保險規劃的重要性與實踐: 通過講師的親身經歷，強調及早進行全面的保險規劃對於應對年老時的疾病和醫療開銷至關重要，這不僅是個人的保障，也是對子女的祝福。

7. 高淨值人士的財富傳承需求與現狀: 高淨值客戶普遍認識到財富傳承的重要性，但他們的規劃往往不完整，只涵蓋了部分資產，存在巨大的規劃缺口與風險。
8. 股權信託作為營銷與規劃工具: 股權信託是吸引高淨值客戶的新興且有效的工具，因為公司股權往往是他們最核心的資產。透過股權信託，可以間接為金融機構創造資產配置的機會。
9. 信託的遺產稅規避功能與成本: 信託是規避遺產稅最有效的方法，但其成本高昂，主要來自於信託公司的年度管理費，而非律師費。
10. 信託的成本與適用性: 信託雖然是財富傳承的工具，但其管理費高昂，並非所有客戶或所有資產都適合放入信託。
11. 遺產稅與大額保單的真正目的: 購買大額保單的核心目的並非避稅，而是為繼承人準備足夠的現金以繳納未來可能高達50%的遺產稅，從而順利繼承資產。
12. 終身壽險的正確操作方式與時機: 規劃用於遺產稅現金準備的終身壽險時，應由資產持有人本人作為投保人和被保險人，繼承人為受益人。最佳購買時機是現在，因為費率最低。
13. 財富傳承規劃在中國內地的市場機遇與策略: 儘管目前內地對遺產稅規劃的接受度不高，但現在是教育客戶、播下種子的最佳時機。一旦政策出臺，率先佈局的專業人士將贏得先機。
14. 保險從業者的專業定位與行業亂象批判: 保險從業者應專注於保險本行，做到極致專業，而不是盲目轉型做信託或自稱家族辦公室。保險的利潤最高，但許多從業者的專業水平仍停留在初級階段。
15. 企業傳承新思路：要員保險的應用: 當企業主子女不願接班時，可利用要員保險（Keyman Insurance）作為激勵機制，吸引和留住專業人才。同時，要員保險也可作為合法將資金轉移至境外的途徑。
16. AI工具的應用與保險行業的未來趨勢: AI工具（如DeepSeek）將取代基礎性工作，保險從業者需提升專業能力，專注服務高淨值客戶。中產階級市場將逐漸由線上自助服務取代，僅做中產業務的從業者將面臨失業。
17. 內地遺產稅的出臺與準備: 內地預計在三至五年內開徵遺產稅，這項政策源於經稅時期，是一項非常專業的稅務領域。由於內地與香港的專業人士對此普遍不熟悉，因此存在巨大的資訊差與服務需求。
18. 保險公司成立家族辦公室的趨勢與模式: 內地已有保險公司成立了專門的家族辦公室，為高淨值客戶市場提供強而有力的支持。講者呼籲友邦應盡快跟進此趨勢，以提升對高淨值客戶的服務能力與市場競爭力。

19. 善用專業團隊服務高淨值客戶: 對於高淨值客戶而言，單一業務員的專業形象有限，而其背後強大的專業團隊才是贏取信任的關鍵。業務員應學會善用公司提供的專家資源，向客戶展示團隊的整體專業實力。
20. 全球宏觀經濟與地緣政治風險分析: 當前全球正處於一個動盪時期，面臨中美關係惡化、全球關稅戰、大規模裁員等多重風險。在這樣的背景下，保險作為最安全的資產類別，其避險和保值功能尤為凸顯。
21. 臺積電赴美投資的戰略意涵與地緣政治背景: 臺積電大規模投資美國，是美國為應對潛在臺海衝突、確保自身晶片供應鏈安全而採取的戰略佈局。此舉將使臺積電超過一半的資產位於美國，實質上從「臺積電」變為「美積電」。
22. 臺海局勢升溫與海外華人資產的巨大風險: 俄烏衝突中俄羅斯資產被凍結的先例，為全球資產持有者敲響了警鐘。隨著中美對抗加劇、臺海局勢升溫，以及美國「亞裔細分法案」的推行，海外華人（無論國籍）的資產正面臨前所未有的被制裁乃至沒收的風險。
23. 國際社會對臺態度的轉變與中國的應對困境: 以美國和日本為首的西方國家，正逐漸改變對臺灣問題的傳統立場，公開支持臺灣參與國際組織，這與聯合國2758號決議相悖，實質上是在不斷試探中國的底線，加劇了地區的緊張局勢。
24. 地緣政治風險：美中台關係的緊張局勢: 美國在2025年會利用台灣問題不斷試探中國的底線，這非常有可能導致擦槍走火，引發軍事衝突。
25. 地緣政治風險下的高淨值人士資產配置策略: 對於中國的高淨值人士而言，出於地緣政治風險的考量，香港是其進行境外資產配置的必然選擇，而不僅僅因為它是一個金融中心。
26. 針對富人的稅收政策與財富隔離策略: 為應對潛在的財政缺口（如「十萬億花債」），政府未來可能會對富人階層加稅，因此高淨值人士需要採取財富隔離措施。
27. 香港的戰略地位與高才計畫的深層邏輯: 香港的「高才計畫」是經北京批准的一項戰略舉措，旨在為中國內地的資金和人才提供一個可控的流動渠道，防止其外流至敵對國家，同時鞏固香港的獨特地位。
28. 當前經濟環境下開拓高淨值客戶市場的策略: 在當前經濟環境下，保險市場的客戶結構發生變化：中產階級需求衰退，而高淨值客戶需求依然旺盛。開拓高淨值市場的關鍵在於以稅務、公司法和財富傳承等議題為切入點，而非強調產品收益率。
29. 服務內地高淨值客戶的要點: 由於客戶主要在內地，因此必須深入了解並依循內地的法律與稅務環境，而非香港的法規。
30. 高淨值客戶的複雜需求與服務模式升級: 高淨值客戶的需求複雜多樣，無法僅靠單一產品滿足，需要整合律師、會計師等多方專業資源，並提供家族信

託、身份規劃、資產配置等多元化服務。為此，建議將現有機構升級為「家辦」，以提升專業形象。

31. 客戶經營與教育策略: 在當前市場環境下，應採取積極策略來經營客戶關係並進行客戶教育，這有助於建立長期信任。關鍵策略包括：完成內部培訓、優化產品結構、舉辦客戶講座，並在溝通中保持客觀與專業。
32. 專業知識先於客戶積累: 成功的關鍵在於「先有知識，再有客戶」。許多人誤以為要等有了高淨值客戶才去學習相關知識，但正確的邏輯是，先透過學習建立專業能力，才能吸引並服務高淨值客戶。
33. 與高淨值客戶溝通的核心議題: 與高淨值客戶的交流不應僅聚焦於產品和收益率，而應從更宏觀的層面切入，理解其真實需求。溝通的核心是引導客戶思考其目標，並在此基礎上提供解決方案。
34. 高淨值客戶真正尋求的價值: 在產品同質化的市場中，高淨值客戶選擇合作夥伴的標準是「價值」，而非產品本身。他們尋求的是一位值得信任、足夠專業，且與自己處於同等社會階層的顧問。
35. 從「創富」到「守富」與「傳富」的思維轉變: 顧問的核心價值不在於幫助客戶「創富」，而在於運用專業知識幫助他們「守富」和「傳富」。這是中國第一代富裕階層當前面臨的共同挑戰。

知識點講解

1. 客戶分群與營銷策略：如何應對不同年齡層的客戶

- **要點**
    - 四十歲以上客戶：每三個人中就有一個關心財富傳承，這是客戶講座的重點。
    - 四十歲以下客戶：不太需要談論傳承議題。
    - 營銷模式轉換：面對高淨值客戶時，應立即從傳統的、適用於所有人的營銷模式，切換到針對高淨值客戶需求的模式。不能用同一套方法應對所有客戶。
- **講解**
  了解客戶的組成與年齡是至關重要的，因為這決定了溝通的內容。高淨值客戶與中產階級的需求不同；中產階級因資金有限可能只能選擇單一資產，而高淨值客戶則會進行多元配置。因此，針對高淨值客戶，強調保險的收益率是無效的，他們更看重資產的安全與穩定。

2. 高淨值客戶的核心需求與資產配置

- **要點**
    - 收益期望：大部分高淨值客戶尋求中等收益，而非高收益。
    - 資產配置：他們不會將所有資產投入保險，保險只是其多元金融資產的一部分。
    - 保險的角色：在高淨值客戶的資產配置中，保險的核心功能不是為了創造高收益。
- **講解**

  當前的營銷模式常常假設客戶會將所有資產用來購買保險，這是一種針對大眾市場而非高淨值客戶的策略。高淨值客戶錢夠多，會分散投資於不同資產類別以達成不同目的。因此，銷售人員必須理解並區分不同資產的功能，不能僅用一套收益率導向的話術。

3. 財務顧問的角色定位：成為「醫生」而非「賣藥者」

- **要點**
    - 高淨值客戶需求：他們需要安全穩健的產品和豐富多元的產品選擇。
    - 學習產品知識：顧問需要像醫生學習藥理一樣，深入學習每種產品的特性與功能。
    - 診斷客戶需求：與客戶聊天，通過「望聞問切」了解他們的「病症」（即財務需求）。
    - 開立處方：根據診斷結果，開出由多種產品組成的「藥方」。高淨值客戶常有多重需求（如高血壓、高血脂、高血糖），需要多種產品組合來解決。
- **講解**

  許多顧問參加完產品培訓後，就開始專注於銷售該產品，變成了「賣藥的」。正確的心態是，學習產品是為了了解「藥性」，以便在診斷客戶需求後能對症下藥。例如，要清楚知道哪個產品適用於養老、哪個適用於傳承、哪個用於遺產稅規劃等，然後為客戶提供一個綜合解決方案。

4. 專業精神與行業亂象：顧問的自我定位與誠信

- **要點**
    - 產品定位：不要宣稱自己的產品是市場上「最好」的。大公司的產品通常是穩健、不會出大錯的選擇，但不一定是藥性「最強」的。
    - 行業亂象：Broker可能為了佣金而推薦產品，客戶處於弱勢地位。
    - 顧問的信念：顧問必須百分之百相信自己推薦的產品，相信這是在幫助客戶，而不是在害他。這種信念是與客戶溝通的基礎。

    - 專業投入：保險業是高度專業的行業，不可能以「兼職」心態做好。成功的顧問都是專職投入。
    - 市場洞見：高淨值客戶期望從顧問（特別是香港的顧問）那裡獲得國際化的市場洞見和財經資訊，因此顧問必須持續關注財經新聞。
    - 招聘問題：批評了當前行業內招聘的「高才」變成了只拉客、不學習、讓上線處理業務的無效人力，這種模式最終只會產生浪費時間的「人情單」（如五萬、十萬美元的小單）。
- **講解**
  講者以自身為例，從前作為銀行家推薦股票、債券等，但在金融海嘯面前，沒有人能預測未來，這些資產都可能讓客戶虧錢。而保險至少能保證客戶不會虧錢，這是他堅信保險的原因。同時，他批評了行業內將此專業視為可兼職、易於平衡家庭的錯誤觀念，並指出近期招募的亂象，這些兼職心態的招募對象無法為團隊帶來真正的價值，反而浪費了公司和資深顧問的時間與資源。

5. 養老規劃的核心：規劃長期持續的現金流

- **要點**
    - 高淨值客戶的養老痛點：擁有大量資產，但不一定有充足、持續的現金流。
    - 養老規劃的本質：規劃的是現金流，以應對長壽和市場不確定性的風險。
    - 保險的角色：是準備養老現金流的最佳工具。發生任何事，只要活著，保險公司就會支付年金。
    - 情感訴求：做好自己的養老規劃，才不會拖累子女。
- **講解**
  講者批評中國大陸保險公司將養老規劃與銷售養老社區（賣房子）混為一談的模式，認為這已「變形」。他分享自己的規劃方式：雖然身為高淨值人士，但仍使用保險來準備養老金。其他資產（如股權、房子）可能會傳承給子女，但保險提供的年金是為自己保留的、最可靠的現金流。在金融海嘯等極端情況下，房產等資產可能難以變現或出租，但保險年金的給付是持續的。
- **錯誤的年金銷售話術案例**

  > 許多銷售人員對高淨值客戶推銷年金時，只強調其稅務扣除的功能（例如，一萬多的扣稅額度）。

    1. 這種以「扣稅」為賣點的思維是零售（Retail）思維，而非高淨值（High-Net-Worth）思維。

2. 這導致客戶只會為了節稅而購買最低額度（例如四、五萬），無法發揮年金作為長期現金流規劃的真正價值，也做不大保單。

6. 個人保險規劃的重要性與實踐

- **要點**
    - 及早規劃：講師父母在五十幾歲時，在他的建議下做了充足的健康險、醫療險、重疾險和年金保險。
    - 保障效果：到八十幾歲時，父母多次經歷癌症、骨折、腦瘤等大病，所有醫療費用均由保險公司支付，甚至有盈餘，講師本人未支付任何醫藥費。
    - 財務獨立：講師父親在60歲退休時，因有良好的規劃而拒絕了講師提供的零用金，實現了老年生活的財務獨立。
    - 對子女的祝福：講師認為，做好自己的老年規劃，不拖累子女，是給子女最大的祝福。
- **講解**
- **講師家庭的保險規劃案例**

> 講師在二十幾歲時，建議當時五十幾歲的父母尋求專業顧問進行保險規劃。他們購買了足額的健康險、醫療險、重疾險和年金保險。現在講師五十幾歲，父母八十幾歲，經歷了多次嚴重疾病，如癌症、骨折、腸胃大出血、腦瘤、安裝心臟起搏器等。所有醫療費用都由保險公司支付，講師從未支付過一毛錢。有一次醫藥費花了六萬，保險理賠了十萬。

1. 這個案例說明了及早進行全面保險規劃的重要性。
2. 即使是醫生（講師的父親）也無法避免生病，專業規劃可以有效轉移未來不確定的醫療費用風險。
3. 充足的保險不僅覆蓋了醫療開銷，甚至提供了額外的療養費用，減輕了家庭的經濟和心理負擔。
4. 父母的財務獨立讓子女可以專注於自己的家庭和事業，是「對子女的最大祝福」。

7. 高淨值人士的財富傳承需求與現狀

- **要點**
    - 普遍需求：73%的高淨值人士已經在準備財富傳承。

    - 規劃不完整：雖然有72%的人已開始準備或已經在準備，但他們的規劃通常只佔總資產的一小部分（例如，十分之一）。
    - 常見誤區：客戶可能將3000萬現金放入信託，但其總資產高達3億，剩下90%的資產未作安排，面臨遺產稅等風險。
    - 客戶認知不足：客戶普遍知道需要保險，但對於在哪買、買什麼、買多少，以及投保人、被保險人、受益人的設定等專業問題並不清楚。
- **講解**

8. 股權信託作為營銷與規劃工具

- **要點**
    - 新興工具：當傳統的資產配置話題難以吸引客戶時，股權信託因其新穎性而成為一個有效的切入點。
    - 核心資產：中國高淨值客戶最值錢的資產通常是他們自己公司的股權。
    - 間接業務機會：客戶設立股權信託後，信託持有的股權所產生的分紅會進入指定的銀行帳戶。這為銀行提供了後續進行資產配置（包括保險）建議的機會。
    - 邏輯鏈：介紹股權信託 -> 客戶將股權放入信託 -> 信託需開設銀行帳戶 -> 未來分紅進入該帳戶 -> 銀行可對帳戶內資金提供資產配置服務。
- **講解**

9. 信託的遺產稅規避功能與成本

- **要點**
    - 規避遺產稅原理：資產一旦放入信託，所有權即轉移給受託人代為管理，在法律上不再屬於委託人，因此在委託人去世時不計入遺產，從而免徵遺產稅。
    - 信託律師與信託公司的區別：信託律師負責根據客戶需求草擬信託的法律條款（如分配條件）；信託公司則負責實際管理信託內的資產。
    - 成本構成：信託的主要費用是信託公司的管理費，通常按資產比例每年收取，費率約為0.5%到1%，甚至更高。
    - 成本舉例：若將3億資產放入信託，按1%的管理費計算，每年的費用高達300萬。
    - 信託不保證收益：與保險不同，信託不保證資產不會虧損。
- **講解**

10. 信託的成本與適用性

- **要點**
  - 信託的主要成本在於管理費，而非律師費。
  - 許多客戶因成本高昂而未將全部資產放入信託。
  - 並非所有客戶都適合信託，需要謹慎評估。
  - 未放入信託的資產將成為遺產，未來面臨遺產稅問題。
- **講解**
  講師指出，信託的昂貴之處在於管理費。這導致很多了解信託的客戶只將部分資產放入其中。講師質疑未放入信託的資產如何傳承，並提到這些資產未來將成為遺產，面臨遺產稅問題。同時，他也提醒從業者不要盲目推薦信託，需評估客戶的真實需求，避免陷入認為信託就是高端服務的誤區。
- **寶城學生的信託諮詢案例**

> 今天早上，有一位寶城的學生向講師諮詢關於客戶想做信託的事宜。

1. 講師反問該學生：「你確定這個客戶要信託嗎？」，暗示需要深入探討客戶的真實需求，而不是僅僅因為信託聽起來「高大上」就推薦給客戶。

11. 遺產稅與大額保單的真正目的

- **要點**
  - 遺產稅與贈與稅預計在「三、五年」後出臺。
  - 屆時再進行規劃將面臨龐大的成本。
  - 購買大額保單是為了提供繳納遺產稅的現金流，而非單純避稅。
  - 保險理賠金免繳遺產稅和所得稅。
- **講解**
  講師強調，未來三至五年內將出臺遺產稅。因此，高淨值客戶購買大額保單的真正原因，是為了確保繼承人有足夠的現金去繳納遺產稅，才能順利繼承主體資產。例如，二十億的資產若面臨50%的遺產稅率，即需要準備十億的現金完稅。這筆錢是解決過戶繼承問題的關鍵，而非單純為了避稅。
- **廣州客戶10億保額案例**

> 講師的廣州攀雲客戶擁有20億資產，最終購買了10億人民幣保額的保單。

1. 購買10億保額的目的，是為了應對其20億資產未來可能高達50%（即十億）的遺產稅，為其繼承人準備繳稅現金。

2. 此保單的保費約為「兩億多」，具體金額取決於被保險人的年齡。講師提到，他當年的這張保單是全世界前10名。

36. **香港2.5億美元保單案例**

> 去年在香港成交了一張破紀錄的保單，保額為2.5億美元，由匯豐人壽承保，購買者為中國客戶。

1. 講師與匯豐人壽溝通後了解到，客戶購買如此巨大保額的主要動機極可能是為了應對未來的遺產稅，而非追求投資收益。

12. 終身壽險的正確操作方式與時機

- **要點**
  - 投保人與被保險人應為資產持有者本人。
  - 受益人應為法定繼承人（如子女或配偶）。
  - 購買目的是為了準備繳納遺產稅的現金。
  - 最佳購買時機是「現在」，因為年齡越輕，保費越便宜，性價比最高。
- **講解**
  講師系統性地闡述了終身壽險規劃的五個W：為何買（Why）- 準備交稅現金；買什麼（What）- 終身壽險；誰來買（Who）- 投保人為客戶自己，被保險人為自己，受益人為繼承人；何時買（When）- 現在，因為性價比最高。他特別指出，內地市場上普遍為子女購買保險的觀念是錯誤的，正確的做法應該是為自己購買。

13. 財富傳承規劃在中國內地的市場機遇與策略

- **要點**
  - 目前內地高淨值客戶普遍缺乏應對遺產稅的保險規劃。
  - 香港保單的槓桿倍率遠大於內地，具有獨特優勢。
  - 現在是教育市場的「窗口期」，時間不多，只有「這幾年」。
  - 應立即與所有高淨值客戶溝通此概念，即使他們暫不行動，也要讓他們記住你的專業性。
  - 一旦客戶做了大額保單，短期內不會再做第二張，所以抓住第一次機會至關重要。
- **講解**
  講師強烈建議從業者立即開始向客戶傳播遺產稅規劃的理念。雖然現在可能「十個」客戶中只有一個會接受並行動，但這是一個關鍵的「窗口期」。等到遺產稅政策正式出臺，競爭將會非常激烈（「身邊繞了二十個同業」），

屆時再行動就晚了。現在與客戶深入討論，哪怕只是「種下一顆種子」，當政策落地時，客戶會首先想到那個最早提醒他們的專業人士。這幾年是關鍵，必須抓住機會。

14. 保險從業者的專業定位與行業亂象批判

- **要點**
  - 許多從業者心態奇怪，羞於提保險，卻盲目追捧家族辦公室、信託等概念。
  - 講師批評「中國現在的家族辦公室，比家族還要多」的亂象。
  - 信託業務複雜，利潤不如保險，且主要利潤歸於信託公司。
  - 從業者應忠於保險本行，將專業做到極致，而非停留在「半吊子」的「賣藥」階段。
- **講解**
  講師觀察到行業內一些從業者「走火入魔」，為了顯得「高大上」而轉型做身份規劃、家族辦公室或信託。他嚴厲指出，這種做法是錯誤的。信託複雜、耗時（「一管管一百年」）且利潤不高，家族辦公室的門檻很高，不應隨意自稱。他建議從業者回歸保險本業，因為「保險的利潤其實真的最高」，且應提升自身專業度，擺脫原始的銷售模式。

15. 企業傳承新思路：要員保險的應用

- **要點**
  - 高淨值客戶的年輕一代不一定想接班。
  - 若不接班，企業傳承需要新的做法，例如引入專業人才。
  - 可利用要員保險（Keyman Insurance）為核心高管提供激勵。
  - 通過將境內公司股權由香港公司間接持有，利潤分紅至香港公司，再以公司名義購買要員保險，是合法資金出境的一種方式。
- **講解**
  講師提出，面對創業者子女不願接班的問題，可以通過要員保險來設計激勵機制，留住外部的專業管理人才。此外，他還提供了一個解決資金合法出境問題的思路：客戶可以設立一家香港公司來間接持有內地公司的股權，這樣內地公司的分紅就可以合法地流向香港公司。然後，香港公司可以用這筆資金為核心員工（要員）購買保險，從而實現資金的合法運用和出境。他強調所有操作都必須合法（「開大門走大陸」）。
- **子女留美不接班的客戶案例**

> 一位客戶的孩子想留在美國不回來，而他的企業很大，正在尋找專業人才接班。

1. 講師為此客戶提供了一個idea，即使用「要員保險」來設計激勵機制，以吸引和培養接班人才。

37. **資金非法出境的反面案例**

> 講師昨天在過海關時，親眼看到一位女士因攜帶大量美元現金被海關攔下，現金被沒收。

1. 此案例用以警示學員，資金出入境必須尋找合法途徑，切勿嘗試「人肉」攜帶等違法方式。

16. AI工具的應用與保險行業的未來趨勢

- **要點**
  - 推薦使用與「騰訊元寶」深度綁定的DeepSeek，功能強大且免費。
  - AI可以快速生成專業方案（「30秒以後就一堆東西出來了」），輔助從業者與客戶交流。
  - AI會取代一般基礎工作，但高淨值客戶服務仍需真人提供專業服務與交流。
  - 未來中產階級客戶會傾向於線上自助購買保險，不需要人工服務。
  - 從業者的最終宿命是服務高淨值客戶，否則將被淘汰（「如果你還做中產階級，你會失業」）。
- **講解**
  講師強調了AI工具（特別是DeepSeek）的重要性，它能幫助從業者快速獲取專業信息和方案。他預測，AI將會取代行業中基礎性的工作。未來，中產階級客戶將會使用AI自行研究並在線購買保險，不再需要保險代理人。因此，代理人的生存之道在於向高淨值客戶服務轉型，提供AI無法取代的深度服務。如果繼續停留在服務中產階級的層面，將面臨失業的風險。

17. 內地遺產稅的出臺與準備

- **要點**
  - 內地預計在三至五年內出臺遺產稅。
  - 該政策的根源可追溯至「經稅時期」。
  - 目前內地和香港精通此領域的專業人士極少。
  - 講者因在臺灣的專業背景（臺灣1973年即有遺產稅）而精通此道。
  - 應對遺產稅需要準備現金，這為保險規劃提供了機會。
- **講解**
  講者[Speaker 1]指出，遺產稅是繼經稅時期後必然會出臺的政策，預計就在未來三至五年內。他強調，目前內地乃至香港的律師和稅務師中，真正懂

得遺產稅的人寥寥無幾。講者之所以精通，是因為他來自臺灣，而臺灣自1973年起便實施遺產稅，對專業人士而言是必修課。他提醒，遺產稅的應對非常專業，屆時必須準備足夠的現金用於繳稅，而這也成為與客戶溝通保險配置的絕佳切入點。

18. 保險公司成立家族辦公室的趨勢與模式

- **要點**
    - 內地保險公司已在公司層面成立家族辦公室，以支持高淨值市場的開發。
    - 家族辦公室的核心是內部的專業團隊以及簽約合作的外部律師、會計師等專家。
    - 運作模式包括：公司預付費用與專業機構合作，建立資源池。
    - 使用者（公司同事）需通過內部培訓與認證，確保專業度。
    - 服務流程：同事報備案例 -> 家族辦公室審核 -> 專家陪同見客，協助談單。
    - 講者建議友邦應迅速成立家族辦公室，以創造市場差異化，提升對高淨值客戶的吸引力。
- **講解**
  講者[Speaker 1]觀察到，內地已有保險公司在公司層面成立家族辦公室，旨在為從事高淨值客戶（NCB/high net worth）市場的同事提供強力支援。他強調，這類家族辦公室並非虛設，而是配備了專業人士，並與外部的律師、會計師事務所簽訂合作協議。他舉例說明其運作模式：公司預先支付費用（例如三十個小時的諮詢費）給專業機構，然後開放給內部通過特定培訓和認證的同事使用。當同事有高淨值客戶需求時，先將案件報給家族辦公室審核，若客戶值得跟進，辦公室便會安排外部專家陪同同事一起與客戶面談，直接協助推動保險方案。講者強烈建議友邦應效仿此模式，將現有的「財富管理部」升級為「家族辦公室」，以搶佔市場先機，避免落後於已在佈局的競爭對手（如保成）。

19. 善用專業團隊服務高淨值客戶

- **要點**
    - 客戶更信賴一個專業團隊，而非單一個人。
    - 業務員的專業形象，可以透過其背後的團隊實力（如律師、會計師團隊）來強化。
    - 業務員的核心工作是利用（leverage）這些專家資源，而不是讓自己成為專家。

    - 將部門命名為「家族辦公室」比「財富管理部」更能體現專業性和團隊感，有助於市場行銷。
- **講解**
  講者[Speaker 1]向聽眾強調，要讓高淨值客戶信任並投入大額資金，關鍵在於讓客戶認識到業務員背後有一個強大的專業團隊支持。他以自己所在的「大成律師事務所」為例，該所擁有一萬名律師，這種團隊實力能給客戶帶來極大的信心。他指出，開設這些課程的目的不是要讓業務員去考律師執照，而是要學會如何「善用」這些專家資源。一個名為「家族辦公室」的部門，在市場推廣上遠比「財富管理部」更具吸引力和專業感，能讓客戶感覺到服務他的是一整個專業團隊，而不僅僅是業務員個人。

20. 全球宏觀經濟與地緣政治風險分析

- **要點**
    - 中美關係因關稅問題持續緊張，且貿易戰已擴大至全球範圍。
    - 全球經濟面臨下行壓力，企業裁員潮加劇社會矛盾。
    - 講者以馬斯克裁員為例，說明社會潛在的極端風險。
    - 在金融動盪時期，保險是唯一不會虧損本金的資產，具備最高的安全性。
    - 配置保障類資產能增加客戶黏性，也是最安全的資產配置選擇。
- **講解**
  講者[Speaker 1]分析了當前的全球局勢。他提到，特朗普的政策搞亂了全球秩序，中美關係因關稅問題持續惡化，且美國的關稅大棒不僅揮向中國，也揮向了歐盟、加拿大、墨西哥等傳統盟友。經濟方面，全球出現裁員潮，例如馬斯克主導下特斯拉裁減了數十萬聯邦公務員，引發了社會動盪，講者甚至擔憂馬斯克的個人安危。他強調，在這樣的金融海嘯中，幾乎所有資產類別都在下跌，唯有保險能夠保證本金不受損失，雖然收益率可能不高，但其安全性是無可比擬的，因此是當下最值得重視和增加配置的資產。
- **全球關稅戰與企業裁員潮**

  > 特朗普政府不僅對中國課徵關稅，也對歐盟、加拿大、墨西哥等盟友發起關稅戰。與此同時，以特斯拉為代表的企業正在進行大規模裁員，馬斯克裁減了數十萬聯邦公務員，加劇了社會的不穩定性。

    1. 這些事件共同構成了一幅全球經濟與政治不穩定的畫面。
    2. 在這種環境下，傳統的股票、房地產等資產面臨巨大的下跌風險。
    3. 相比之下，保險資產因其獨特的保障功能和契約鎖定利益的特性，不會虧損本金，成為了在動盪市場中最安全的避風港。

21. 臺積電赴美投資的戰略意涵與地緣政治背景

- **要點**
  - 臺積電在先進製程晶片領域佔據全球97%的絕對壟斷地位。
  - 臺積電將新增投資一千億於美國，使其在美總資產超過總資產的一半。
  - 此決策主要由佔股70%的外資股東主導，非臺灣方面能控制。
  - 美國推動此舉的核心動機是為了應對即將到來的臺海變局，確保晶片供應鏈安全。
- **講解**

  講者[Speaker 1]分析了一則看似不大不小但意義深遠的新聞：臺積電赴美投資一千億。他指出，臺積電在7奈米以下的先進製程晶片領域，佔據全球97%的市場份額，除了三星手機外，幾乎所有電子產品都依賴其晶片。此次投資並非轉移現有資產，而是透過增資和借款，將公司總資產從兩千億拉升至三千億，並將新增的一千億投入美國。加上過去已投資的六百九十億，臺積電在美國的總資產將達到一千六百九十億，超過其三千億總資產的一半。講者認為，此舉並非臺積電或臺灣政府所能主導，因為其70%的股東是外資。美國之所以急於將臺積電產能移至本土，根本原因在於預判中國即將收復臺灣，此舉是為了預防臺海衝突爆發後全球晶片供應鏈的中斷。

22. 臺海局勢升溫與海外華人資產的巨大風險

- **要點**
  - 講者個人判斷，臺海衝突的風險迫在眉睫，可能在今年（2025年）爆發。
  - 中國將臺灣海峽定義為「內海」，以及臺灣領導人的言論，均是局勢升溫的信號。
  - 俄烏衝突中，俄羅斯海外資產被凍結和沒收，為華人資產安全提供了前車之鑑。
  - 美國已通過法案，為未來制裁和沒收中國資產鋪平了道路。
  - 美國的「亞裔細分法案」將使按種族凍結資產變得輕而易舉。
  - 資產凍結的風險與種族掛鉤，而非護照國籍。
- **講解**

  講者[Speaker 1]表達了對臺海局勢的深切憂慮，他個人感覺衝突可能在今年（2025年）就會「擦槍走火」，而非美國預測的2027年。他列舉了多個信號：中國官宣臺灣海峽為「內海」；臺灣新領導人賴清德稱對岸為「中國」，暗示「一邊一國」。他引用俄烏衝突的教訓：超過300萬戶俄羅斯機

構、富人及國家的境外資產被凍結，英國甚至明確表示將用凍結的俄羅斯資產來援助烏克蘭。美國國會於2023年2月18日通過法案，授權在中國武力收臺時制裁中國，且不保證中國資產的安全。更具威脅的是，美國正在推行「亞裔細分法案」，要求亞裔註明原籍國，這將為未來精準凍結「Chinese」的資產提供便利。講者特別警告，這種凍結是基於種族（You are Chinese）而非國籍，即使已更換為美國或英國護照，只要是華人，資產同樣面臨風險。

- **俄羅斯資產在境外被凍結與沒收**

  > 在俄烏衝突爆發後，俄羅斯國家、機構及個人在境外的資產遭到大規模凍結，涉及超過300萬個帳戶。一個典型的例子是，英國向烏克蘭提供了23.8萬億英鎊的貸款，並對外宣稱這筆貸款將由凍結在英國的俄羅斯資產來償還。此外，一向以中立著稱的瑞士，其銀行也沒收了俄羅斯的資產。

  1. 這是一個非常重要的先例，打破了「私人財產神聖不可侵犯」的傳統觀念。
  2. 它表明在國家級地緣政治對抗中，敵對國家公民（無論其國籍）的海外資產可以被輕易凍結甚至沒收。
  3. 對於在美國、英國、加拿大、澳大利亞等國擁有資產的華人來說，這是一個極其嚴重的警示，意味著他們的資產安全與中美關係及臺海局勢直接掛鉤。

23. 國際社會對臺態度的轉變與中國的應對困境

- **要點**
  - 2025年2月7日，美日領導人公開支持臺灣參與國際組織。
  - 此舉違背了1971年聯合國承認中華人民共和國為中國唯一合法代表的2758號決議。
  - 支持臺灣參與國際組織，等同於在國際上承認其為一個獨立的政治實體。
  - 美日等國正利用臺灣問題作為棋子，持續試探中國的政治底線。
  - 中國目前的外交回應被認為力度不足，可能無法有效遏制局勢升級。
- **講解**

  講者[Speaker 1]提到，在2025年2月7日，日本首相在白宮公開表示支持臺灣「有意義地參加國際組織」。他指出，這一表態嚴重挑戰了1971年聯合國第2758號決議的權威性，該決議確立了中華人民共和國是代表中國的唯一合法政府。既然國際組織的成員是主權國家，讓臺灣參與，其背後的潛臺詞就是將其視為一個獨立國家。講者認為，美國（世界第一大經濟體）和日

本（世界第三大經濟體）的這種聯合表態，是將臺灣作為棋子，不斷觸碰和試探中國的底線。而目前中國方面的反應僅限於「嚴正抗議」和「譴責」，被講者形容為「打嘴砲」。他分析，這種外部壓力會持續升級，直到中國領導層為了安撫內部14億人民的民族情緒，而不得不採取更強硬的行動。

24. 地緣政治風險：美中台關係的緊張局勢

- **要點**
  - 2025年，美國將持續透過台灣問題試探中國的底線。
  - 這種試探極有可能引發意外的軍事衝突（擦槍走火）。
  - 中國的軍事力量旨在威懾，而非主動發動戰爭。
  - 可能的衝突模式包括針對領導人的「斬首行動」，而非傳統的大規模登陸作戰。
  - 另一種高效的策略是全面圍堵台灣三個月，透過斷水、斷電、斷網、斷油迫使其投降。
  - 若發生圍堵，美國在期間的反應將是局勢發展的關鍵。
- **講解**

  [Speaker 1]指出，如果中國面對美國的挑釁不作出反應，其14億人民會質疑解放軍的實力以及中國的國際地位。因此，2025年美中之間因台灣問題發生摩擦的可能性很高。一旦擦槍走火，中國的策略可能不是發動全面戰爭，因為中國的武力主要是為了威嚇。一種可能的行動是「斬首行動」，類似以色列對哈馬斯或真主黨領導人使用的精準飛彈或無人機攻擊，直接針對台灣領導人（如賴清德）。另一種更可能的方式是圍堵台灣，實施為期三個月的封鎖，切斷其水、電、網路和石油供應，這足以讓台灣投降。然而，關鍵的問題在於，在這三個月的圍堵期間，美國會採取什麼行動。
- **以色列對哈馬斯及真主黨的精準打擊**

  > 以色列使用精準炸彈和無人機成功對哈馬斯組織及真主黨的領導人實施了打擊。

  1. 此案例被用來說明現代戰爭的模式已轉變，不再依賴大規模地面部隊，而是轉向高科技的精準打擊。
  2. 這也暗示了若台海發生衝突，解放軍可能採取類似的「斬首行動」，以最小的傷亡達成戰略目標。

25. 地緣政治風險下的高淨值人士資產配置策略

- **要點**
  - 高淨值中國客戶進行境外資產配置時，應優先考慮香港。

    - 選擇香港的核心理由是規避地緣政治風險，而不單是其金融中心地位。
    - 中國賣出美國公債同樣是基於地緣政治風險的考量，這與對美元的信心是兩回事。
    - 美中對抗源於「修昔底德陷阱」，因為中國的經濟實力已對美國構成威脅。
    - 若特朗普當選，預計將採取更強硬的對華政策。
- **講解**
  [Speaker 1]反駁了僅僅因為香港是金融中心就應將資產配置於此的觀點，因為新加坡、蘇黎世和倫敦也同樣是金融中心。他強調，核心邏輯在於客戶的「中國人」身份。在地緣政治風險下，香港成為了一個相對安全的資產避風港。這與中國持續賣出美國公債的邏輯一致，此舉是為了規避地緣政治風險，而不代表不看好美元。美國之所以強力打壓中國，是因為「修昔底德陷阱」——中國的GDP已達到美國的70%，這與三十年前日本被美國打壓時的比例相似。加上特朗普可能再次當選，其政策將會明確地針對中國。
- **中國賣出美國公債**

  > 中國人民銀行持續賣出其持有的美國公債，但並未將所得資金轉換為歐元等其他主要貨幣。

  1. 此舉動的主要動機是管理地緣政治風險，減少在潛在衝突中資產被凍結或受損的可能性。
  2. 這並不意味著中國看空美元，而是將資產持有形式與地緣政治策略分離的表現。

38. **三十年前美國打壓日本**

  > 三十年前，當日本的GDP達到美國的70%時，美國對日本採取了強力的經濟打壓措施。

  1. 這個歷史案例被用來解釋當前美國對中國的敵對態度。
  2. 中國現在的GDP佔比與當年的日本相似，因此美國的反應是可以預見的，這加劇了地緣政治的不確定性。

26. 針對富人的稅收政策與財富隔離策略

- **要點**
    - 政府為彌補財政缺口（例如「十萬億花債」），稅收壓力將主要轉向富人階級。
    - 企業稅負可能減輕，而富人稅負將加重。
    - 高淨值客戶的應對策略是進行財富「隔離」。

    - 隔離的兩個關鍵步驟是：將資產轉移至低稅率地區，以及規劃並可能最終放棄中國稅務居民身份。
    - 申請香港「高才優才」計畫是實現財富與身份隔離的重要途徑之一。
- **講解**

  [Speaker 1]預測，政府解決財政問題的資金來源將是向富人徵稅，而非企業，因為企業稅正在減免。這就引出了一個核心問題：富人該如何應對？答案是「隔離」。具體操作上，首先需要將資產配置到低稅率的地區。其次，僅僅轉移資產是不夠的，如果個人仍然是中國的稅務居民，其全球收入依然需要向中國繳稅。因此，最終可能需要放棄稅務居民身份。這也解釋了為何許多高淨值客戶積極申請香港的「高才優才」計畫，以此作為身份和資產規劃的一步。

27. 香港的戰略地位與高才計畫的深層邏輯

- **要點**
    - 香港「高才計畫」是北京授意的戰略佈局。
    - 其目的是吸引並留住內地的資金和人才，避免其流向西方敵對國家。
    - 只要香港的獨特功能無可替代，其「一國兩制」地位將得以維持，因為這符合中國的國家利益。
    - 該計畫為有遠見的高淨值人士提供了一個合規的資產和身份規劃路徑。
    - 對於移居香港的專業人士，這套地緣政治和經濟趨勢的分析，是建立客戶信任和展現自身價值的有力論述。
- **講解**

  [Speaker 1]認為，香港特首李家超在此時推出「高才計畫」，必然得到了北京的同意。其背後的戰略考量是，北京預見到在未來不確定的環境下，高淨值人士的資產會向全球流動。與其讓這些資金和人才流向敵對國家，不如將其引導至香港。對於香港「五十年不變」的擔憂，講者認為只要沒有可以替代香港的城市出現，香港的獨特地位就會保持不變，因為中國自身也需要這樣一個窗口。因此，「高才計畫」相當於一個為「懂的人」預留的出口。對於透過此計畫移居香港的專業人士（如保險從業員）來說，這套邏輯是向其內地客戶解釋自己為何轉行的最佳答案，即「看到了未來的趨勢，能幫助客戶度過難關」。

28. 當前經濟環境下開拓高淨值客戶市場的策略

- **要點**

    - 市場現狀：高淨值客戶需求旺盛，中產階級因經濟不佳導致需求衰退。
    - 高淨值客戶市場的障礙：客戶信任度不足和資金出境限制。
    - 正確的營銷策略：避免談論收益率，應專注於稅務、公司法和財富傳承三大主題。
    - 組合應用：根據客戶的具體情況（如企業主身份），組合講述這三大主題中的相關內容。
    - 行業機遇：全球經濟不景氣反而凸顯了保險的價值，是行業發展的有利時機。
- **講解**

  [Speaker 1]分析指出，與2015、2016年不同，現在的經濟環境導致中產階級資金緊縮，對保險的需求下降。然而，高淨值客戶的財富並未受影響，他們的需求依然強勁。目前做不大單子的原因主要有兩點：客戶對你的不信任，以及資金出境的困難。要成功開拓高淨值客戶市場，絕對不能用收益率作為賣點。正確的切入點是圍繞三個核心議題：稅務規劃、公司法應用（例如股權架構）以及財富傳承。講者強調，這才是高淨值客戶講座應該講的內容。他進一步指出，全球經濟的動盪和不確定性，反而為保險業創造了機遇。正因為股票、房產等市場表現不佳，客戶才會開始關注和重視保險所能提供的保障和財富保全功能。

29. 服務內地高淨值客戶的要點

- **要點**
    - 服務內地客戶需以內地法律為準，而非香港法律。
    - 聘請香港律師探討香港的婚姻規定對內地客戶沒有實際意義。
- **講解**

  核心服務對象為內地客戶，因此所有提供的法律和財務建議都必須符合其所在地的司法管轄規範，以確保建議的有效性和適用性。

30. 高淨值客戶的複雜需求與服務模式升級

- **要點**
    - 高淨值客戶的需求無法用單一產品解決，需要多元化的產品和服務組合。
    - 服務可能涉及律師、會計師、架構規劃、家族信託、身份規劃、資產配置及多種保險產品。
    - 建議將現有的「財富管理部」升格為「家辦」，以提升在客戶心中的專業形象與價值感。

- **講解**
  「財富管理部」的稱謂在內地高淨值客戶看來顯得普通，而「家辦」則被視為更高級、更權威的服務機構，更能吸引目標客戶群體。這種升級有助於更好地滿足客戶對專業性和全面性的期望。

31. 客戶經營與教育策略

- **要點**
  - 完成完整的內部培訓，提升自身專業能力。
  - 優化現有產品結構以應對市場變化。
  - 定期舉辦客戶講座，進行系統性的客戶教育。
  - 利用五一、十一等長假，為來港的內地客戶安排專題講座。
  - 與客戶保持良好溝通，特別是在傳達壞消息時。
  - 教育客戶前，必須先自我教育，確保自身觀念清晰、正確。
  - 傳播正確的理財觀念，客觀分析局勢，並擁有自己的獨到見解，例如對中美關係、關稅戰的看法。
- **講解**
  客戶講座是進行客戶教育的有效方式，能一次性影響多位客戶，效率遠高於一對一溝通。在市場動盪時期，持續提供專業、客觀的資訊和建議，是凸顯自身價值、增強客戶黏性的最佳時機。專業顧問應具備宏觀視野，能夠就經濟及政治局勢提出見解，而不僅僅是產品銷售者。

32. 專業知識先於客戶積累

- **要點**
  - 反駁「沒有高淨值客戶就不用學」的錯誤觀念。
  - 強調專業知識是吸引客戶的基礎。
  - 個人的成功路徑是先透過大量學習和報讀課程來儲備充足的知識，隨後才逐步開發客戶。
  - 專業能力會帶來客戶的信任，進而產生更多轉介紹。
- **講解**
  講者以自身經歷為例，說明自己並非富二代，初期沒有客戶基礎。他選擇先投資於自我教育，在具備充足的專業知識後，才開始尋找客戶。正是這份專業，讓他贏得了客戶的信任，並透過口碑介紹，逐步擴大了客戶網絡。這個底層邏輯是行業成功的核心，也是招募和培訓新進人員時應傳達的重要心法。

33. 與高淨值客戶溝通的核心議題

- **要點**
    - 溝通應涵蓋宏觀經濟、地緣政治風險、政治制度、政策稅改趨勢以及資產配置等議題。
    - 必須使用客戶能聽懂的語言進行交流。
    - 溝通的起點是詢問客戶「你要幹嘛？」，了解其根本需求，而不是直接推銷產品。
    - 產品本身並不重要，重要的是如何透過產品組合達成客戶的目標。
    - 一千萬級別高淨值人士的需求不僅是收益率，更涉及身份規劃、資金安全和財富傳承等專業領域。
- **講解**
  講者強調自己的溝通模式是從宏觀議題和客戶目標出發，而非產品。他認為，抱怨業績不好是因為產品輸給同業是錯誤的觀念，因為服務的真正價值在於專業的建議和規劃能力，而非單一產品的優劣。在產品趨同化的背景下，專業的、跨領域的顧問服務才是脫穎而出的關鍵。

34. 高淨值客戶真正尋求的價值

- **要點**
    - 產品的收益率差異（如7.2%）並非客戶選擇的決定性因素。
    - 高淨值客戶非常忙碌，他們希望找到一個能完全信任的專業人士來打理他們的財富。
    - 理想的顧問本身也應是高淨值人士，這會讓客戶覺得顧問更能理解其處境，且不會因貪心而損害其利益。
    - 客戶尋求的是一位能站在他們的角度，提供公正、客觀、專業建議的夥伴，讓他們可以放心託付，專注於自己的本業。
- **講解**
  高淨值客戶要找的不是銷售員，而是一位能託付財富的管理人。他們認為，一個本身就富裕的顧問，更能提供可靠的建議，因為他自己也是這麼做的。因此，顧問的目標應該是努力成為那樣值得信任且具備同理心的專業人士。講者本人就是這樣定位自己的。

35. 從「創富」到「守富」與「傳富」的思維轉變

- **要點**
    - 顧問應向客戶明確傳達：「創富」是你的專業，「守富」和「傳富」是我們的專業。
    - 中國改革開放三十年來，所有人都只會賺錢，但缺乏守錢和傳錢的經驗。

    - 中國第一代創業者正集體面臨年老、世界變動以及財富傳承給第二代的問題，這是他們首次遇到的挑戰。
    - 顧問的使命是幫助客戶守住辛苦賺來的錢，並順利傳承下去。
- **講解**
  這段話是與客戶溝通時的核心價值定位。它清晰地界定了顧問與客戶的角色分工，強調了顧問在財富保全與傳承領域的專業性。面對普遍缺乏相關經驗的創一代客戶，這個定位能有效擊中其痛點，讓客戶認識到聘請專業顧問的必要性，並信任其專業能力來處理財富的未來規劃。

> **AI建議**

- 本課的核心是理解 **地緣政治下的資產風險**。建議先進行 **案例分析演練**，透過 **模擬評估一個高淨值華人家庭，在當前地緣政治（如中美關係、臺海局勢）下可能面臨的資產風險，並提出初步的保險配置建議**來實際掌握此知識點。
- **地緣政治下的資產風險**的核心內容：俄烏衝突中資產被凍結是先例，而美國的「亞裔細分法案」等政策，可能將資產風險與個人種族背景掛鉤，對海外華人資產構成潛在威脅。這凸顯了在全球不確定性下，透過保險等工具進行資產保護的重要性。
- 此外，這裡有一些課外資源：
    - **知識點的實際應用**：https://www.deloitte.com/tw/tc/pages/tax/articles/family-office-and-wealth-succession.html
    - **知識點的另類觀點**：https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2022/05/26/executive-order-on-advancing-equity-justice-and-opportunity-for-asian-americans-native-hawaiians-and-pacific-islanders/

08-29 教育訓練：高淨值客戶的財富傳承與地緣政治風險

2025-08-29 12:23:02

00:00:00 Speaker 1
只是沒有四十歲以上談得多。但是四十歲以上，他對於財富傳承，至少三個人裡面就有一個。三個裡面就有一個。所以這就是為什麼我每次客戶講座我都在談這些事。因為一定會集中他。但是四十歲以下的客戶，我覺得就不用太談傳承了。所以我為什麼有的時候會問你們，比如說你們找我去做客戶講座，我就會問你們，你們的客戶大概是什麼組成？大概是什麼年齡？

00:00:30 Speaker 1
這個很重要，因為我要問，我才知道我要講什麼。不是說到哪裡都講一樣的東西。然後呢，風險。並不是所有的高淨值客戶都需要高風險。所以你們一天到晚在強調收益率，在我看來就是沒有意義的事。因為他根本不要收益。他只要高於儲蓄收益。對吧？你看。大部分就是中等收益。而且請注意，這是所有的資產配置，他一定有其他的資產是...為了中等收益的，這個絕對不是從保險，或者這麼說吧，我舉個例子你就懂了，你覺得高淨值客戶他的所有金融資產裡面只有保險嗎？不可能，對吧，所以什麼資產做什麼事，你瞭解我的意思嗎？但是你們現在的營銷模式是什麼？你們假設客戶所有的資產全部拿來買保險，所以我常常說你們現在的marketing的策略，其實是為了，沒有說他錯，但是marketing的策略，說的是為了14億人，或者我們說所有的人，

00:01:34 Speaker 1
是這樣，沒錯，好的，如何如何，但是對高淨值客戶而言不是這樣，因為他不會所有的資產拿來買保險，他也不會所有的資產拿來放在某一個資產，因為他錢夠多，但是中產階級因為錢不夠多，所以他只能選一個，但是高淨值客戶不是選一個，所以保險不是為了收益，我再強調，絕對不是收益，所以也就是說，你們，我不是說你們以後都要像谷老師一樣，坐下來就不談收益，還是那句話，你坐下來先搞清楚那個客戶是什麼類型的客戶，是中產階級客戶還是高淨值，如果一旦你知道了他是高淨值，你要馬上switch，你要轉變你的營銷模式，就不要碰到什麼人都用一套，你懂嗎，你要有好幾套功夫，你不能到哪裡都耍那一套拳吧，對吧，你碰到不同的敵人，不能說敵人，不同的對手，那你就要用不同的招式，

00:02:32 Speaker 1
高，這就是我的意思，客戶問他們，你的綜合需求，這就是他們的回答，安全穩健的產品，豐富多元的產品選擇，所以各位，你們有很多的產品，我剛剛說到了，我們應該當的是醫生，而不是賣藥的，醫生，但是醫生要不要學藥劑學，你想像一

下，等一下，你在醫學院，你是讀醫的，你需不需要學藥，藥，你必須要學，因為你以後要開藥，對吧，所以你們還需要什麼，你們平常你們的培訓，並不是說這些培訓沒有用喔，這些培訓很好，你們很多的培訓在教什麼，教產品，有一個新產品出來跟你們講講講，但是你們現在搞錯了，你們現在開始在賣產品，因為你們感覺在賣藥了，但我覺得不是說你們不要學，你們還是要學，但是你們要換一個心情，你們去學那個產品以後，你們是應該要了解那個藥，

00:03:29 Speaker 1
但是你應該還是要去學習怎麼當個醫生，但是你心裡要知道，每個不同的，是治什麼病，你們友邦有這麼多產品，每個產品有它的特色，你一定要心裡想清楚，這個產品是為了幹嘛的，比如說養老用這個，傳承用這個，遺產稅用那個，給孩子每年婚姻資產規劃的這個，你們要自己知道每個藥是幹嘛的，然後你們坐下來跟客戶聊天，

00:04:00 Speaker 1
聊天聊著什麼？就是望聞問切，去了解他有什麼病，然後再來開藥，而且高淨值客戶非常有可能同一個時間，會有好多種不同的病，特別他又有三高，高血壓、高血脂、高血糖，對吧？那會只吃一種藥嗎？可能會有好多種不同的藥的組合嘛，各位你們去看病都知道嘛，每次去看一個醫生，回來就一袋那麼一堆不同顏色的，對不對？一樣啊，所以怎麼會只有一種產品呢？對吧？所以我要告訴各位，這就是豐富的多元的產品。

00:04:32 Speaker 1
那也只有大公司才會有，還有特別不要告訴客戶，如果這個產品，我們是最好的，我不相信友邦的產品，每一檔產品在市場上都是第一，也不是最適合的，應該這麼說，他不會出大錯的，應該這麼說，就是他都有藥效，但他不是藥性最強的，應該這麼說。如果你要找最好的產品，理論上你要去broker，對吧？

00:05:05 Speaker 1
broker可以賣全部的最好的產品，但是我可以告訴你，broker其實也不是這麼賣產品的。broker通常賣產品會賣到什麼？就是哪個他可以賺最多的。所以其實這個行業真的是充斥的亂七八糟，客戶其實蠻可憐的，你有沒有覺得？不好意思，今天有這種在座有那種本來是客戶的，就不小心來入職的那種啊。就聽到這種實話，你就會覺得這個行業很黑暗，也不要這麼想啊。有黑暗的一面，但是我們要做光明的那一面。我們還是這句話，我每次跟客戶聊這些東西，為什麼我都會講得很慷慨激昂？

00:05:39 Speaker 1
因為我總覺得我跟客戶講保險這件事，我不是在害他，因為我相信。我自己就這麼幹的，我也相信我介紹客戶這個，我不會出錯。我自己非常百分之百的信這個東西，因為至少我相信我介紹這個東西不會讓客戶虧錢。我以前做其他的金融行業做

的是banker，我會建議客戶買股票。債券、基金、黃金什麼有的沒的，高大上，你們以為瑞士私人銀行高大上，但我告訴各位，碰到金融海嘯，你傻也不是，你不要以為唸到金融學博士、經濟學、金融學，唸到這麼高學歷，我知道明天會發生什麼，我當然不知道，我剛剛跟各位講了，我預期美元會貶值，那也是預期，一定嘛，我當然不知道，我知道我還出來打工啊，我還出來拋頭露面，我還幹嘛講課啊，

00:06:31 Speaker 1
貼補家用啊，也不是貼補家用，很多朋友認識我的人就知道，我講課已經有到另外一個境界了，我不是為了賺錢，我是因為喜歡講話，純粹就是喜歡講話，這是我姊啊，這真的是我姊啊，我都叫她姊啦，這真的是我姊，我認識她好多好多年了，但是她知道我講課就會講的，就是這種enjoy，enjoy，就是享受。所以你看喔，說回來喔，市場，所以你看喔，豐富多元產品，我剛剛說了，金融財富管理市場洞見，這在講什麼？

00:07:03 Speaker 1
客戶為什麼要找你？我們先回過頭來，假設你有十個億高淨值，內地。今天有個香港的金融行業的朋友來找你。你覺得跟他聊，你為什麼要花時間跟他聊？你覺得他希望得到什麼？我告訴你，他會天然的認為你是從香港來的。他會覺得你是國際化，他會跟你聊很多，他在內地不一定知道，或者是他信息比較那個，

00:07:34 Speaker 1
他會跟你聊很多國際上，尤其最近今年發生了一堆事。那我請問你，你有沒有看法？你平常到底在幹嘛？所以這就是上過我的課的朋友都知道，我一直在跟他們講，一定要常常看這種財經新聞。可以的話，像我的習慣是，我只要回到家，立馬把電視打開，就是在財經臺。就是我要知道，就讓他滾動，我幹我的事，就讓他那個。我的習慣就是這樣，你一定要知道，到現在發生了什麼事，對吧？這是沒有辦法，這是我們的宿命。

00:08:04 Speaker 1
我那天還跟我有一個朋友跟我說我問他你為什麼要到保險業？結果他告訴我了哎呀，到保險業比較容易照顧孩子啊什麼家庭在兼顧啊因為他可以兼職。我就很抱歉的跟他講，抱歉我認為這個行業很專業沒有你想像中這麼好混如果你要幹好，他不可能兼職你想兼職，就不可能幹好，我沒有看過一個兼職的人可以TOT的當然不排除他有他有乾爹，那你只有一個乾爹。

00:08:35 Speaker 1
你僅多一年TOT，你不可能一堆乾爹所以一定是專職專職，你就不可能把它當成一個part-time要來不來所以這又說回來了，你們最近招聘的你們過去這一年，我知道你們碰到了什麼你們碰到了很多高材優才，優才比較少，高材，然後進來了進來了以後也不來，對吧，然後不來，然後呢，培訓也沒有，然後就在線上學一學，然後

也，欸各位喔，我先跟各位講，以一個speaker而言，線上教跟線下教是兩碼子事，不好意思喔，你們也要找我講線上，但我告訴你，真的，好，作為一個speaker，我跟你be honesty，我在線上的狀態跟線下是完全不一樣的，線上就啊，我就覺得啊，就這樣，好，你懂的就懂，你懂的就懂，就絕對狀態是不一樣的啊，我個人一定是，一定是覺得，

00:09:30 Speaker 1
而且你都，你們線上，那你就，幹嘛幹嘛啊，也是在那邊放著，你能學到什麼，我都不相信，你把這個東西都不當成一個，就是一個，一個，一個重要的事，你怎麼可能做得好，所以你覺得，你跟我說你能TOT，鬼才相信，但是說回來了，你是招募，你招聘招一堆這樣的人有用嗎，沒用的，所以你可以發現，不是隻有你們，現在香港一堆保險公司，現在今年發生的問題，全部都在搞，現在發生了這個情況，這些人不來，然後也不培訓，然後呢就佔用，而且之前還有付工資，你們還付工資，現在看起來那個都是打，都是，都沒了，然後到期了，就沒了，他們就離職了，但是你已經錢花出去了，然後你也付出好多時間了，然後現在更有趣的是什麼，更有趣的是，他們認為，他們現在的工作就是幫你拉客，他們有人脈，他們搞了一堆客戶，然後就叫你去，叫你去，然後你去，

00:10:30 Speaker 1
你累個半死，結果他賺錢，啊當然你有override，那我覺得這不是這樣子的，那是你的事業啊，怎麼搞了半天變成你的客戶了，但是那是他的客戶，然後結果，因為你是上線，你必須有責任幫他去談，弄了半天，就搞這個，過去這一年都要搞這個，全香港保險業在搞這個，我說沒有意義的，一點意義都沒有，一點意義都沒有，為什麼，就算介紹一個客戶給你，比如說他介紹我，比如說他，他是ING，或者是他是，

00:11:02 Speaker 1
但是因為他沒空，他是part-time的，你是他上線，他介紹你。那坐下來，我一定是這樣的，我的body language一定是這樣的，就像你這樣，就聽你講什麼呢？因為我認識的是他，我認識的不是你啊，對吧？那我要聽你狗嘴吐出什麼象牙來。但如果你又吐不出象牙來，啊看你個面子，就買個五萬。你們現在情況就是這樣，弄了半天，就五萬美元，有沒有？你看我太瞭解你們了，搞了半天就搞個，

00:11:34 Speaker 1
然後累個半死，然後全部都小單，但明明是高淨值。但為了打發你面子，因為認識他很多年了，啊知道了，支持一下，就五萬、十萬。情況不就這樣嗎？各位，現在的情況就是這樣。不能再這樣，浪費大家的生命。還有，傳承金融服務，養老。我在客戶講座，我會談到養老。我怎麼談養老，我談養老跟現在中國金融機構，中國的保險公司談養老不一樣，中國的保險公司談養老怎麼談，談養老村，養老社區，我不知道你們有沒有去聽過他們的客戶講座，我也有幫他們講，然後他們前面就會

有人講養老社區，然後我後來再去講法律啊，稅務這些，我每次聽完我都有一個感覺，這些中國大陸的保險公司，感覺他們已經變房地產開發商了，搞到最後就在賣房子，我特別不喜歡這種感覺，

00:12:29 Speaker 1
因為我覺得都變形了，養老我都會講，我怎麼講的，我也是高淨值，各位啊，我是啊，我是高淨值啊，我是，我每次都是這麼講的，我講我怎麼規劃，我是高淨值，但高淨值不是就不用規劃，很多的人認為高淨值不需要養老規劃，我說不對，還是那句話，你有很多資產，但你不一定有充足現金流，養老規劃其實規劃的是長期持續的現金流，所以最好的現金流，

00:13:01 Speaker 1
其實是保險，所以我就會跟大家講，我每次客戶講座我都會講，我其實是用保險來規劃我的養老，我不是說沒有其他的資產，但那些其他資產以後可能會傳給孩子，比如說如何，股權，房子，但是我一定會保留一部分的資產做養老，而我用什麼資產來準備養老，不是用其他資產，就是保險，因為發生任何的事，只要我活著，保險公司就給我年金，所以這才是賣年金的方法，

00:13:31 Speaker 1
結果你們現在賣年金的方法是什麼？扣稅，我就告訴你，你們現在所有都在搞錯了，你們在搞錯了，你們的Marketing的思維是Retail的思維，不是Hine Wars的思維，但是你自己要調整，你自己要調整，你不能跟高淨值客戶講，你到最後像我，我是高淨值，但是我真的買你們的，就買那個四、五萬，為什麼？因為你們跟我講的就是那一萬多的扣稅，我不會再買多。

00:14:01 Speaker 1
對，不好意思啊，對，怪誰呢？所以這叫傳承，這叫養老，養老就是先進流。好，所以，我還是講那句，不好意思啊，我今天是general，因為第一課其實是general，我會每個都講一講，因為我看到哪裡我就講到哪。我跟課，我那天，就前天我在珠海，我剛說的跟著一群的億萬富翁，裡面很多高進職業有退休的，我就跟他們說，房子很好，

00:14:32 Speaker 1
但我覺得最重要的是，我今天不是談那個退休，我覺得最重要的是現金流，你不要以為你現在名下資產很多，但我覺得，首先第一，你不知道你會活多久，第二，你不知道如果每個月要用錢，如果碰到那種極端金融情況，我舉個例子，假設今年有金融海嘯，我請問你，你手上的資產能賣得掉嗎？你賣得掉嗎？你賣不掉的。你的房子有人租嗎？沒有人租的。金融海嘯一下來，美國大蕭條1929年，我可以告訴各位，這次有可能好幾年，好幾年的情況下你的資產有可能會凍結在那，你一定要有一場持續的現金流的，所以這是為什麼我說我建議你應該用保險，我就是用保險，但是我另外一件事，我跟他講的是動之以情，我是這麼講的，我說，唯有我們

做好我們的規劃，才不會拖累子女，拖累子女，我講的是我自己的經驗，當然你可以把它變成是你自己的經驗，

00:15:30 Speaker 1
我是真的，這是真的情況，我二十幾歲從美國讀完研究生，我跟我父母，我說你們一定要規劃，你們一定會覺得，哎呀，古老師你是學金融的，你自己幫客戶規劃，你爸媽規劃，抱歉，我不會，我學的是投資，我學的不是保險，我不會保險，我沒有做，我當時剛入行，我學的是投資，我就跟我爸媽說，你們應該找你們的顧問，幫你們規劃，我總覺得你們要規劃，因為他們當時五十幾歲，我二十幾歲，我爸媽聽了我的這個意思，然後就找了他們當時在私人銀行的顧問，然後他們就找了他們的保險啊，什麼什麼信託啊，一堆顧問，反正我爸媽當時做了足額的健康險，醫療險，重疾險，以及所有的年金保險，到了現在我五十幾，他們八十幾，我可以告訴你，他們八十幾歲的人沒有人不生病的啦，我爸爸是醫生，醫生也會生病，去過幾次大病，

00:16:32 Speaker 1
也生過幾次大病，而且是很嚴重的，有癌症，有骨折，年紀大了摔個跤就骨折，然後什麼大出血，腸胃大出血，然後我媽媽什麼腦瘤，什麼心臟起搏器，我就告訴你，不是我不孝，不是我不孝順，而是我一毛錢，我一毛錢醫藥費都沒出過，不是我不孝，而是我不用，所有都保險公司付了，而且甚至醫藥費花了六萬，保險請領十萬，我爸那天還跟我講，哇生個病還可以賺錢，

00:17:04 Speaker 1
我說但是也不要因為這樣來賺吧，對吧，那是療養費，對吧，最重要的是我爸爸六十歲退休的時候，我那時候三十歲，我跟我爸說，要不我每一年或者每個月給你幾千塊零用金，我爸說謝了，不用，你賺的錢就養好你自己的家就好了，我們不用你這個，你自己養你自己的家，我們有很好的規劃，你不用幫我們弄，我為什麼要講這個，

00:17:38 Speaker 1
我說我現在五十幾了，我回想那個三十年前，還好我爸媽做了，我現在跟我女兒講，我跟我兩個女兒講，放心，兩個女兒，我說女兒，你老爸我是專業人士，我一定會做好我的規劃，但是你要知道，絕對不會讓你不勞而獲什麼什麼的，你一定要靠自己，跟我一樣，如果你要讀書，我一定會支持你。但是，我的資產也不會全部給你。我會做好我的規劃。

00:18:10 Speaker 1
我們老了以後的規劃，但是你一定要知道，因為我是專業人士，所以我做的規劃一定會做到，做得很完整，我不會拖累你。你有你的人生，你不用擔心我。我跟高進職人士的意思是說，就是如果他們是像我這樣的年紀的人，我會跟他們這樣分享，

我們做好我們的規劃，其實才是對子女的最大祝福。我每次講完這個，所有客戶都，嗯，

00:18:42 Speaker 1
那不就是，不是，不是，對啊，就賣出去了嗎？這不就買單了嗎？所以下一件事就是你們要去問，那你做了什麼規劃？對吧，絕對沒有嘛，絕對沒有啊。各位啊，這就是營銷。所以你以為我客戶講座講什麼？我從來不講收益率的，收益率有什麼好講的，對吧，收益率一點都不重要，一點都不重要，因為我常常講，因為我是讀金融的，金融喜歡講什麼，講那個預期，財務報表，預期如何如何，在我看來，既然是預期，就沒什麼好講的，因為它不一定會發生，那有什麼好講的，我要跟你講，一定會發生的，對吧，那你一定會變老啊。

00:19:27 Speaker 1
那天有一個高進值客戶跟我說，他覺得現在在最美好的年華，不要這麼老，老了很醜，乾脆在最美好的年華死掉就好了，我說哇，那也要做規劃，要給誰，對吧，那不是這麼講的吧。好，家庭的綜合需求，你看喔，排名第一的叫做全球家庭資產綜合配置平衡投資和保障，這個保障就是保險，其實客戶是知道要保險的，但是問題來了，到至於在哪買保險，為什麼在香港，買多少，買什麼，

00:19:59 Speaker 1
其實還有一件事情，就是誰是頭髮人，誰是被保險人，誰是受益人，什麼賢種，這些都是端業，我們很多客戶是搞不清楚的，然後待機傳承，好你看都有，好，接下來跟各位講，高進行人士73%已經準備在傳承，很多，問了七件事，最多的是傳承，73%，但是呢，73%，但是已經在準備或已經開始的，有72%，72%，73%，但問題來了，你不要看到說有44%已經開始了，

00:20:32 Speaker 1
你就覺得，哎呀，我們好像已經沒有機會了，不會的，你放心，如果講到傳承，我最喜歡問的是，那你怎麼做的，你聽完你就知道了，他做的，也就是他十分之十的資產裡面的十分之一，十分之十的十分之一，也就是說只做了部分，我講個最簡單的例子，那你的股權怎麼傳承，我告訴各位，但是給你們一個idea。

00:21:02 Speaker 1
最近內地很多的私人銀行找我們律師事務所我們是很多銀行的簽約的法律顧問，然後最近好多私人銀行請我們去講信託，講什麼呢？講股權信託對，你會覺得好奇怪為什麼要講跟高淨值客戶講股權信託，是因為他們突然發現，現在在講什麼資產配置啊什麼都約不來客戶了因為客戶都聽過很多了，他為什麼講股權信託？因為這是一個新的東西，但為什麼能幫他？因為中國高淨值客戶最值錢的資產其實是他的公司他把公司放到股權信託。

00:21:35 Speaker 1
看起來對金融行業沒有任何的跟你們沒有直接的關係，但是你們想過但是我那天還問了他們私人銀行老總為什麼要找我們講股權信託後來他一句話我就聽懂了喔原來是這樣因為他們的想法是，他們現在突然realize客戶如果介紹給我們去做了股權信託，所有的資產或者我們說股權就變成信託持有，但他必須要開金融銀行的帳戶，那未來的分紅就會分到這些銀行，

00:22:05 Speaker 1
那這些銀行就可以去建議他去做很多的資產配置了，當然包括保險，聽懂了嗎？就是間接了。各位，你可以思考思考這個裡面的邏輯。所以財富傳承，很多的客戶開始做，但是其實並沒有完整。還有財富傳承，很多的客戶並沒有想到遺產稅，因為我剛剛說的就算做信託，他一定有資產沒有在信託裡。對吧？你有沒有聽過你的客戶在做信託的？

00:22:35 Speaker 1
有沒有哪個客戶，你們的客戶，你知道他在做信託？你有沒有問過他，他的信託是什麼資產？對，什麼資產？你們下次一定要問。這些東西都問，大部分的信託資產就是什麼？3000萬現金。但我問你那個客戶，總資產有多少？10倍，3億。結果他只把3000萬放到銀行。做信託，那請問他其他90%不傳承嗎？那你問其他90%怎麼辦？

00:23:06 Speaker 1
其他90%最大的風險是什麼？其實是遺產稅。你們有聽過我講過的，我就一定會跟你們講。最好規避遺產稅的方法是什麼？你把你的資產全部放到信託。我不是要做我們，我是做信託的啊，我不是要做廣告。但確實是，你把你的資產放到信託，什麼叫信託？各位知道吧？你是委託人，你把資產放到信託，就是信託給受託人。然後你指定受益人。然後發生的每一年，或者如何如何，他就給一筆錢給受益人。對吧？那請問這個資產到底是誰的？是你的嗎？不是嘛。

00:23:37 Speaker 1
他其實也不是信託的，信託只是幫你管理。他也不是你的，也不是信託的。理論上是這樣。那請問你，那有沒有遺產稅？沒有。所以你如果問我，規避遺產稅最好的方法是什麼？是信託。但問題來了，信託很貴。貴不是貴在我們律師啊。貴是貴在哪裡？管理費。請再給各位一個觀唸啊，你不要以為那是我賺啊。各位，你們常常會覺得，欸谷老師這次信託介紹給你，各位全要搞錯，不要搞錯喔，我是信託律師，不是信託公司，誰，什麼叫信託律師，就是你的客戶有什麼需求，他想要放在哪裡，或者哪個國家，他的信託要用哪個法律，他要做什麼樣他的特殊的什麼安排，比如說我有客戶跟我說，你能不能寫一個條款，我孩子必須211985才能分，我孩子要生一個孩子分多少錢，兩個孩子分多少錢，

00:24:29 Speaker 1
就是這種很特殊的這種東西，你是需要律師幫你寫條款的，我們是寫法律條款的，但是信託公司才是真正管理資產的人，我們可不是管理資產的人。所以我常常跟很多的金融業說，你們其實自己可以去成立信託公司的，或者你們有合作的信託公司，但請注意不是給我，我只是信託的律師。好，真正賺錢的不是律師，而是誰，是信託公司，信託公司是按照你所有裡面的資產，按照比例，每年分的。

00:25:00 Speaker 1
至少1%，0.5到1不等，如果比較複雜的1以上都有可能，那你想想看，你的客戶，3個億要放到信託裡，就3億的1%，那是多少，300萬，300萬是每一年，隨著這個信託的資產，每一年要收1%的話，100年就收100年，欸100年就100%了喔，而且他不保證喔，不保證收益喔，保險還可以保證不會虧呢，信託可不保證喔，

00:25:31 Speaker 1
所以我問你信託貴不貴，貴，貴，不是貴在律師，貴在哪裡，管理費，所以因為這樣，你的客戶一定，就很多的客戶現在的情況是什麼，瞭解了信託，可能做了一部分了，但他為什麼沒有把全資產都放到信託裡，因為他知道好貴，那我就反問了，那你那些資產不傳承嗎，那其他的呢，沒有放進信託的資產怎麼傳承，你的所有的客戶都跟你說以後再說。

00:26:03 Speaker 1
遺產稅、贈與稅，三年、五年以後就要出臺。我一再跟你們提醒了，就三、五年。三年、五年以後出臺，你到時候再去做，都有龐大的成本。好，你那些沒有放到信託裡面的資產就變成你的遺產，未來都有遺產稅，所以保險是拿來幹嘛的？蛤？不是。That's right.這兩個不一樣喔。你剛剛說買保險是為了避稅，對，沒錯。買保險不用交遺產稅，也沒有所得稅。但問題來了，你不可能把所有的資產拿來買保險，對吧？那沒有買保險的那些資產，

00:26:36 Speaker 1
是不是要課遺產稅？所以真正為什麼要買大額保單的原因是什麼？我每次上課都會講這個道理。我請你們一定要記得，就是為什麼高薪職客戶一定要買保險的原因不是為了避稅，而是為什麼？是因為你那個十億資產，未來如果有五億的遺產，遺產稅的話，你要準備五億的保額，讓你的孩子或者你的配偶，有足夠的現金去交遺產稅，你才能過戶計成，跟你那個資產，這才是你買保險的原因，你聽懂了嗎？現在知道為什麼我客戶要，你們都知道我廣州攀雲那個客戶最大的客戶買了10個億，

00:27:10 Speaker 1
我每次都在講這個例子，你們10個億，應該是TOT了吧？不止喔，好大的T喔，我當年那張保單是全世界前10名喔，全世界前10名，放到現在不值一提，去年全世界破了紀錄的，最大一張單在香港嘛，2.5個億嘛，各位知道吧，那是美元喔，2.5

個億，為什麼要這麼大？我問了，那是匯豐人壽，我問了匯豐人壽的人，那是什麼客戶，匯豐也是找我去講客，我就問他們，他們就告訴我，

00:27:41 Speaker 1
這是中國客戶，為什麼中國客戶要買這個保單？你覺得是因為收益嗎？我告訴你，非常有可能是什麼？是因為遺產稅，為什麼我的客戶要買10個億的保額？是因為他有20億的資產，20億的資產未來如果50%的遺產稅率，他的孩子，他的機器人，要交十億的遺產稅，所以為什麼要買十億的保額，是因為我要幫他準備交稅的現金，但是十億的保額要多少保費，兩億多，但到底多少，取決於年齡，年齡越大，保費越貴，還是年齡越輕，保費越貴，越輕保費越便宜，年齡越大，保費越貴，對吧，那你什麼時候最年輕，現在，所以這個，你現在就應該買這張保單，這是性價比最高的，答案就是這個，所以我解決了什麼，你為什麼要買，買一張保單，買一張。

00:28:32 Speaker 1
為什麼，買終身壽，誰是投保人，他自己，投保人，被保險人，收益人是他的繼承人，為什麼要買這張保單，因為要準備交稅的現金，什麼時候買，現在買，我是不是都準備了，五個WH，我都幫你說好了，對啊，所以我就反問你，中國大陸的高淨值客戶，哪個有這種保險，沒有，你們以前賣的都是銀玉，我們根本沒有買過這種保險，對吧？

00:29:03 Speaker 1
這種保險叫終身受。所以我反問你，你覺得，如果現在開始跟客戶講這個東西，你覺得在內地有沒有市場？當然有，你別忘了，只有香港的槓桿倍率是遠大於國內的，如果你讓他，現在你去跟他講這個理念，你去講十個，可能有一個客戶現在覺得有先知先覺他覺得嗯，好，我來做你就TOT了，其他九個接受你這個概念他可能覺得再觀望觀望沒關係，但是我建議你一定現在就要去講。

00:29:33 Speaker 1
為什麼？因為現在才剛剛開始現在法律法規你現在就去講，讓他心裡知道有這件事以後如果真的出臺了他會記得你是第一個跟他講的，你專業，你會有機會，但是如果你現在沒有去講到時候遺產稅出臺你再去講他身邊繞了二十個同業，哪輪得到你啊？你現在知道了嗎？所以很多朋友跟我講谷老師你在說這個東西好像是，這個時間有點那個，對，我說現在還有時間，但時間不多了，一分一秒在流逝，也就是說這是最後的這幾年，窗口期就這幾年了，這幾年一定得去，你至少要把你所有的高競客戶讓一遍，讓他都知道，聽過，都知道，跟你討論過，哪怕種下一顆種子，沒有發芽都沒關係，但你一定要做這件事，你不能等，你一等，你就沒機會了，而且就這麼幾年，你要知道，一旦出了，出臺了，他做了一張大保單，他不會再追你做一二三，

00:30:30 Speaker 1
因為他不需要第二張，除非他又發更大的財，所以加油，就這麼幾年的時間，我心裡也想，這幾年我教很多的公司一直講，很努力的在幫你們客戶講座，為什麼這麼的，也好啦，我其實我後來心裡想，也就努力這幾年，幫你們弄，扶你們一把，然後五年以後遺產稅出臺，我更好退休，在座也有一些朋友可以退休了，財富傳承，最主要採用的方法是為子女們，

00:31:00 Speaker 1
但下面這句話是我寫的但不一定對，我剛剛講完了應該是幫誰買自己，但是你可以發現在內地都是幫子女買，你們現在幫客戶也是幫子女買，對嗎不對因為出發點是錯的，應該是幫自己買，還有創設家族信託有一堆人做但我剛剛也跟各位講了不是所有的資產都可以放到信託不是所有的客戶都適合信託的而且信託很貴，但是確實現在很多的客戶在諮詢信託。

00:31:30 Speaker 1
今天早上我剛剛跟各位講了，有一個我們寶城的一個學生在跟我諮詢信託，我就反問他，我說你確定這個客戶要信託嗎，不要認為你們現在有一些朋友有一些很奇怪的現象，總覺得現在在內地展業然後一方面也不能說自己保險因為怕客戶覺得你是保險不願意見你有一點自己覺得，我不知道這種是自卑還是自大反正有一種很奇怪的心態，然後呢非要把自己搞一個在內地搞什麼家族辦公室，我不是特別點名。

00:32:00 Speaker 1
你問你已經做了，我不認識你，我當做不知道。但是確實是你在內地開一個公司，然後叫自己某某家族辦公室。真的懂的就知道，那天我在家族辦公室的論壇，還跟一堆家族辦公室的大佬，一堆論壇，這是全中國一年有好幾次論壇，有一次我就在臺上講，下面一堆家族辦公室的，我就說中國現在的家族辦公室，比家族還要多。你到底在幹嘛？每個人都說自己在加班加班，你到底知不知道什麼叫加班？加班不是這麼幹的。

00:32:33 Speaker 1
加班是另外的事啊。但是我要告訴各位的是，很多的朋友現在已經有點走火入魔了，就是這幾年覺得保險好像有點，客戶有點該賣也賣了什麼的，就現在在轉型做什麼呢？要不做身份規劃，要不就做加班，還有就告訴我要跟我們合作做信託。我說你要幹嘛？你要轉行嗎？我的意思是什麼？我還是告訴你喔，保險的利潤是最高的。保險的利潤其實真的最高，其他都是辛苦錢，但我要告訴各位，不是說你現在要去轉行做信託，我建議你不要，因為信託不是你以為的那樣，信託一點也不高大上，信託一定有很多制約，很多的問題，信託很複雜，而且賺的錢沒有你想像的那麼多，賺到最多的都不是你，都是信託公司，但你又不是信託公司，而且信託一管管一百年，你怎麼管，所以我常說不是你想像的這樣的，

00:33:29 Speaker 1
我還是覺得我們就忠於我們的本行，我們的本行是保險，我們應該要把我們的專業做到極致，但是在我看來，你們現在就是半吊子，不好意思，我說得比較嚴重，但是我真的以一個專業人士來看你，我就覺得你們還停留在非常原始的賣藥的階段，真的就是這樣，然後高競職客戶其實年輕一代不一定想要接班的，所以這是另外一個，另外一個，

00:34:01 Speaker 1
什麼意思啊，我要告訴各位啊，我常常跟很多的客戶朋友聊，你們會發現，如果你們有碰過我去接觸客戶，你們就可能會理解到，我去見客戶絕對不是坐下來談法律啊稅務的，我都是閒聊，我就聊幾個孩子啊，現在什麼階段啊，在哪裡讀書啊，讀什麼啊，以後打算有什麼規劃啊，我其實要問的是什麼，有沒有要接班，如果不接班呢，很多的客戶的企業不傳承嗎，傳承有傳承的做法，

00:34:31 Speaker 1
那如果不接班，有不接班的做法，我舉個最簡單的例子，我給你們idea啊，那天有一個客戶跟我說，他的孩子就想留在美國不回來了，然後呢，他現在的企業很大，現在也找到了一些接班的專業的高學歷，而且人才，想要培養，然後就跟我聊到所謂的激勵機制，怎麼吸引他們來，我就給他們一個idea，可以用藥源保險。我不展開來講，這不就跟你們保險就相關了嗎？

00:35:05 Speaker 1
還有我再舉個例子，你們現在很多的客戶，你們現在很多的客戶，你們的客戶現在很多的資產都在境內但都是個人持股，你們一天到晚在問我，資金怎麼合法出入境好，當然你們沒有方法，所以你們都是換，我告訴你，昨天，就昨天，我坐高鐵我走過那個海關，就一個女士被攔下來我還故意走慢一點，想要看她怎麼結果海關就從她包包拿出一堆的美元，那鐵定被沒收的嘛然後那個女的還在那邊歇斯底里所以大家都在看她，活該。

00:35:38 Speaker 1
還想入人肉般嗎？神經病啊，各位，真的資金出入境，一定是找合法的怎麼做？我講最簡單的例子這不是你的工作，這是我們的工作，但是一講就懂了，我舉個最簡單的例子你現在客戶的公司都是他個人持有所以分紅都分給他，所以他還要繳個人手頭稅但如果你們想過，如果他這個公司，變成香港的公司來間接持有股權呢？那奔喉就不是分到香港來了嗎？那分到香港來也不一定馬方分給你啊，因為分給你，你又要課稅還幹嘛的。

00:36:10 Speaker 1
那你可不可以用那個公司的名義去做要員保險？就好了嘛。說起來簡單，但是執行起來是需要專業的。但是大致就是這樣，那不就完全合法了嗎？還是那句話嘛，開納門走大陸，所有東西一定要合法，你才能做到大生意。對不起，你說什麼？什麼

問題？Keyman Insurance。現在不要說百度了。DeepSeek。DeepSeek就會告訴你了。

00:36:41 Speaker 1
你就把要員保險四個字，DeepSeek。DeepSeek很好用啊。各位，DeepSeek要常常用。而且我建議各位不要下載DeepSeek的APP。你要下載騰訊元寶。用騰訊元寶，騰訊已經跟DeepSeek深度綁定。騰訊元寶才會讓你，直接接入到蠻學版的DeepSeek，而且免費你把所有東西它不是一個搜索引擎DeepSeek你一定要會用，DeepSeek是可以改變生態的。

00:37:13 Speaker 1
現在我好多的學生都已經告訴我了現在古老師以前問你怕你沒空現在把很多客戶的信息直接放到DeepSeek然後就問DeepSeek你可不可以給我一個方案，30秒以後就一堆東西出來了好專業，我說對啊你要會用但是我個人認為，AI會取代什麼AI會取代一般基礎的工作但是高淨值客戶還是需要你DeepSeek是什麼DeepSeek是出來的工具你要用DeepSeek的東西去跟客戶交流。

00:37:44 Speaker 1
但是中產階級以後會怎麼辦，他會自己問問來以後跟你這麼交流交流然後直接在線上買，所以不好意思喔我們業務人員到最後的宿命不管你承不承認接不接受你最後會留存下來的只剩服務，不需要你去服務中產階級，中產階級根本不需要人服務，所以你會失業，如果你還做中產階級，你會失業，這個行業根本不需要這麼多人，所以你一定得學這些，所以我們的Marketing的同事也要改變思路，不能老想著一般Retail的Marketing的方法，好，然後我要告訴各位的是，第一，這個這一頁我一定要跟各位講一講，高競職人士為什麼會開始考慮財富傳承，原因就是因為政策，所以這是我為什麼要求你們一定要了解內地發生了什麼事，

00:38:34 Speaker 1
內地的政策，包括遺產稅，遺產稅今天不是我今天要講的，那是另外一個課程，那又要講三小時，遺產稅最重要就是從經稅時期開始講起，經稅時期你們有聽過這四個字，它其實講的不是所得稅，它講的其實後面是遺產稅，遺產稅是一定會出臺的，就是這三五年了，就是這三五年，古老書我算是應該好，因為我算是專業人士，我也在律師事務所，我跟我很多的律師同行，稅務師同行，討論遺產稅，我發現內地沒有幾個人懂，沒有幾個人懂，那更不要說香港的律師了，他們根本不懂，為什麼我懂？我還是這句話，我是出生於臺灣，我們在臺灣，專業人士，遺產稅是必修課，我們一定要學這個，因為臺灣是1973年就有遺產稅了，所以我們非常瞭解，非常熟，但是臺灣，如果你真的問一個臺灣人，臺灣人又不懂大陸，臺灣人又不懂臺灣，

00:39:59 Speaker 1
你就不知道該怎麼結了，你就不講了。因為你沒有自信，因為你不太瞭解。這是後

面另外的一個東西，遺產稅它是非常非常專業的東西。它不是你所想像的那樣，它是一定會出臺，一定要準備交稅的現金的。但是這也是跟客戶聊保險的一個非常好的時間。高進職人士在內地現在是被捧在手心的，而且我再告訴各位，內地已經有保險公司成立家族辦公室了，所以在此我呼籲，其實我是幫你們說話，我呼籲友邦趕緊在公司層面成立家族辦公室。

00:40:36 Speaker 1
你們現在有所謂的財富部，對吧，幫你們去做大單。你們想多一點，想大一點，想得更跨前一點。內地已經有保險公司在公司層面成立家族辦公室，他們在幹嘛？他們在給真正做NCB市場，做high net worth的同事們一個非常強力的support。這個家族辦公室是幹嘛的？不是...是弄個很漂亮的那個而言，最重要是裡面這些人還有裡面配套的去簽很多的律師、會計師。我舉個例子，內地的這些保險公司找我們是怎麼做的，是找我們一方面做講座，當然請來的客戶都是高淨值的，可能就是五十個人、二十個人，每一個人都是上億資產的那種客戶。

00:41:18 Speaker 1
然後呢，公司跟我們這種律師事務所、會計師事務所這種專業人士簽諮詢合約，有可能是先付費，比如說先付我三十個小時的錢。然後呢，就給你們開放給你們用，當然他先審核，他先審核，這裡面也給我們培訓部的同事一個idea，你們可以針對這種高淨值NCV是一連串的課，而且你們必須要認證，上過課、通過考試的人才有認證、才有資格約我們這些人。

00:41:51 Speaker 1
因為表示你懂，你知道這個客戶有這個需求，如果你都沒有學過，你就來約這個浪費這個資源了，因為這是公司出錢的。然後呢，你，客戶的需求你們就先報給培訓部，不是培訓部，報給那個加班，加班來審核這個客戶是不是值得follow up，如果覺得這個客戶可以，他們就會約我們的時間，然後陪你們去見客戶，陪談，直接幫你陪談，談什麼？談保險，不是談信託，是談保險，

00:42:22 Speaker 1
這種加班服務在內地已經有了，我說的是內地保險公司做得很好，我特別跟你講，如果你們能夠想得多一點，你可能可以變成香港的第一家，如果你有，會是很好的marketing，對高進值客戶會更放心，因為我要告訴各位，因為你再學多少東西，你跟客戶說專業，他還是覺得你是一個人，但是什麼叫專業？我告訴你，如果你告訴客戶，

00:42:54 Speaker 1
我認識你，你為什麼相信我，為什麼你會放那麼多錢放在我們公司，是因為我後面有一個盃，我後面有一堆人，我後面有谷老師的大成律師事務所，那可是一萬名律師對吧，你不用成為我，所以你們不要搞錯啊教這些課不是要讓你變成哎谷老師我

覺得我去考個律師牌好了，不是啊不是啊，律師沒有你想像中的好做啊賺錢也沒有你多啊，真的，一般的律師，壽星律師一個月也就一兩萬而已。

00:43:27 Speaker 1
你別以為啊，你別以為。我的意思是說你要會用我們，那這個你們要做好一定後面要有人，讓客戶覺得什麼叫專業專業不是你而已，是你後面一整個團隊，這個團隊名字很重要你現在叫財富管理部，財富管理部就沒有那個特色既然內地現在在談加辦加辦你自己在那邊弄加辦，我們公司為什麼不弄，這就是我現在特別建議的，為什麼，我提醒你快點弄因為保成在弄了，不要到最後保成第一你第二。

00:44:00 Speaker 1
你就輸了，然後保障類資產為什麼特別重視，因為客戶需要，而且它是保障類資產，增加黏性，開始重視，最重要的是增加最安全的資產，保險是最不會被罵的，因為所有的資產今年金融海嘯，我就問你哪一個資產不會跌，只有保險不會，保險只是沒有達成這麼高的收益率而已，但是它不會虧吧，對吧，還有接下來我要跟各位講的是，現在這個市場，我不展開來講，我只是要告訴各位，

00:44:32 Speaker 1
特朗普，我們亂搞一通，現在亂七八糟，中美關係鐵定不好，因為又在課徵關稅，我要告訴各位，中國看起來是硬鋼的，而且現在不是隻是對中國，對於歐美的這些聯，他的盟友，現在要課徵關稅，加拿大，墨西哥，就在他旁邊，就不說了，歐盟4月2號，25號，所以關稅這樣一觸即發，還有裁員，車載，測查機構，其實就是在專節支出，然後我又告訴你，調查，你聽到消息了吧，馬斯克主導之下的效率部已經裁員了一堆的聯邦的公務員，聽說好幾十萬人，各位，你覺得接下來美國會變成什麼，現在一堆示威抗議，我不知道你知不知道，我個人現在非常擔心馬斯克的安危，我感覺他會被暗殺，美國可是不進槍的，任何一個神經病，現在我是聯邦僱員，本來以為可以軍辦完，鐵辦完，結果現在馬斯克一上來，

00:45:32 Speaker 1
我失業了，我就左想右想很不爽，然後就去拿把槍，有機會我就把他幹掉，要死大家一起死，所以各位，有買特斯拉車子的，且買且珍惜，我雖然不開特斯拉，但是我特別提醒你，如果有一天他被幹掉了，你的車就變孤兒車，還是比亞迪比較好，因為我開比亞迪。欸姐，你的防塵暴還在吧，還在齁？

00:46:04 Speaker 1
欸我本來想要換防塵暴，防塵暴就是比亞迪啦不是，是長城的，是長城的，坦克，對對對，你看喔，所以臺積電又去投資一千億，各位啊，什麼意思啊？我跟各位講這是什麼意思，為什麼特別寫在這？我告訴你，這個不大不小的新聞你可能都忽略掉了，但我告訴你這是什麼事，臺積電是什麼公司？做芯片的，但是它大到什麼程度？我告訴你7奈米以下的先進製程的芯片裡，它的市場佔有率在全世界佔97%

00:46:35 Speaker 1
你現在所有的電子商品，包括你的手機，全部97%除了你用三星的手機之外，你是三星喔，好少見喔，只有三星是用三星自己的芯片，除此之外全部都是用臺積電的只有臺積電會做，你不要跟我說什麼中芯半導體，什麼美國會做，美國不會，美國做不了，所以現在為什麼要把這個搬回去，因為它為什麼要在臺積電設廠臺積電，一共總資產現在兩千億，他如果還要再投一千億，不是把現在的一千億拿去投，而是要增資，用借款的方法把總資產拉到三千億，其中一千億去投美國，加上他過去已經投的六百九十億，也就是未來會有一千六百九十億臺積電總資產在美國，一共三千億有一半以上在美國，請問他還叫臺積電嗎？這叫美積電了嘛，對吧？

00:47:24 Speaker 1
好，各位不要講說什麼臺灣人不愛國，首先第一，這不是他能主導的，因為臺積電是個上市公司，百分之七十的股東是外資，這根本不是他能主導的，這些臺積電的員工只是打工的，董事會決定要去哪裡投資就去哪裡了，所以這個不是臺灣政府的問題，臺灣政府擋不住的，這第一，第二，為什麼美國急於現在要把他弄到美國去，因為臺灣要收回來，可能我個人認為今年，很多人說二零二七年，二零二七年是美國說的，但我個人感覺這個事情，

00:47:56 Speaker 1
會越來越不是你以為的，我個人感覺今年，好危險，今年有可能就會擦香走火，就是臺海，現在市場上三個嘛，就是世界有三個，已經三個地緣中的政治嘛，朝鮮各位知道吧，朝鮮派軍人去俄烏戰場嘛，而且我不知道你知不知道啊，現在美國想要挑起，重新把朝鮮半島再打一打，以後朝鮮半島又打起來，人民解放軍一定會去抗美援朝，就把中國又拉進去一個戰場，其實最重要是這個，

00:48:29 Speaker 1
中國已經官宣臺灣海峽為內海，以後所有的軍艦，全世界的軍艦如果去，去到臺灣海峽，全部都是要報備，如果不報備就是侵略，我要告訴各位啊，這就是已經告訴你了，現在臺灣我們的問題絕對不讓，而臺灣怎麼回應的，你們可能不知道，前幾天，就上禮拜，臺灣的賴清德，他們的領導人賴清德，對外說中國是境外主義，

00:49:00 Speaker 1
是最大的境外敵對勢力，請注意他的措辭，他說中國，那什麼意思，那你是誰，他是臺灣，那不就是他是臺灣國嗎，以前的稱謂不是這樣稱的，以前會說中國大陸，或者說中共，因為對以前臺灣是什麼，是中國國民黨，在大陸的這叫中國共產黨，但是你有沒有發現都是一個中國，我們等於以前的1949年以後，臺灣撤退到臺灣，就是蔣介石撤退到臺灣，那個感覺是什麼，

00:49:32 Speaker 1
那感覺是同一個國家的一個政黨被趕去那，所以他是一個國，但是現在賴清德說，

那是中國，那你是誰，那就是另外一個國，好，那我再告訴你另外一件事，而無衝突帶給我們的啟示就是，機構、富人、國家、俄羅斯的資金在境外被凍結，超過300萬戶，知道澤聯斯基3月1號在，當然現在他們在簽那個，沙特在簽， 各位都看了吧， 3月1號他跟特朗普在白宮吵架， 看到了， 澤列斯基吵完以後， 他馬上去了哪裡， 知道吧， 英國倫敦， 英國倫敦立馬給他23.8萬億英鎊的貸款， 但是這個是貸款， 但是他特別跟澤列斯基講了， 雖然是貸款， 但是不用你還， 怎麼還， 我們凍結了俄羅斯人的一堆資產在我們英國， 我們用那個凍結的資產來幫你還，

00:50:32 Speaker 1
你聽懂了嗎， 為什麼， 現在的俄烏戰爭結束了嗎， 我告訴你沒有， 你弄了半天是美國總統很想結束， 但是普京根本就不滿意那個條件， 所以根本沒有結束， 巴以衝突也不知道遙遙無期， 俄羅斯有可能， 美國每一次都是這樣， 如果他有境內的矛盾， 他一定會把這個矛盾弄到境外， 就是都是全世界去， 就是他如果境內有不可調節的矛盾， 他一定是訴諸境外， 就是打一場仗， 美國250年，他一定是訴諸境外， 就是打一場仗， 美國250年。兩百五十年歷史，有兩百二十幾年都在打仗。

00:51:06 Speaker 1
對啊，中國，但是他們都說中國解放軍已經四十年沒打仗了。現在很多人說中國解放軍不會打喔，沒有實力喔。所以各位，因為這個打仗，因為沒收，我就告訴你，是真的沒收。瑞士的資產，瑞士銀行的俄羅斯資產也被沒收。那如果，臺灣衝突和組法是在二月，2023年的二月十八號通過的。中國武力收臺，美國將對中國發起制裁，不保證中國資產的安全，也就是說也可以沒收。那我請問你，那你的資產在哪？

00:51:37 Speaker 1
你現在有沒有聽到有一些朋友，跑到什麼英國、美國、加拿大、澳大利亞。對吧，你還在那邊制裁。那天還有一個朋友跟我說，他要去美國買房子。我說，You are Chinese。Deep Seek，還是Deep Seek。你可以去Deep Seek看什麼？有一個法案叫做，亞裔細分法案。我在去年在討論的，亞裔細分法案說的是，我們現在所有的亞裔，以後不是隻寫自己是亞裔，以後你要寫你是哪裡人，所以以後如果這法案在各州都通過的話，你在美國，你就必須寫你是Chinese，Korean，Japanese，Indian，一旦知道你是Chinese，如果有一天真的要凍結Chinese的資產，我不就知道誰是誰啊，誰是Chinese嗎，還有喔，再提醒你喔，你不要告訴我說，哎呀，我已經拿了美國護照了，美國綠卡了，我是自己人，不好意思啊，

00:52:29 Speaker 1
俄羅斯人在英國的資產凍結，也不是因為它是俄羅斯護照喔，就算你是拿英國護照，但是你是俄羅斯人，你的資產依然被凍結，所以這跟護照沒有關係，不好意

思，You are Russian，不好意思，You are Chinese，所以，再告訴各位，你們可能沒有關注的，2月7號，日本首相石破茂，兩國原來，

00:53:00 Speaker 1
在白宮，然後就是這個場合，特別講著講著，又講到中國，而且講了一個很噁心的事，講到臺灣，說支持臺灣有意義參加國際組織，這什麼意思，1971年2758號決議，聯合國決議，就是讓中華人民共和國，成為唯一代表中國的合法政權，就已經沒有臺灣，沒有中華民國這個東西了，結果現在隔了50年，現在再告訴你，

00:53:30 Speaker 1
現在有意義支持臺灣參與國際組織，怎麼參與，國際組織是中國，中華人民共和國就是唯一的中國，那臺灣怎麼參與，你想一想，你腦補一下，怎麼參與，就是讓臺灣變成另外一個國囉，如果全世界的第一大和第三大，日本可是全世界G3啊，第三大經濟體，如果再聯合他那些盟友，再聯合國弄一下，我們現在唯一能做的是什麼，你可以看到我們外交部，

00:54:00 Speaker 1
或者我們說我們的聯合國，每次在這邊都講到這個，就是嚴正抗議，我都不曉得除了嚴正抗議，你還在幹嘛，嚴正抗議，譴責，那又是什麼，就打打嘴砲而已嘛，現在美國要你幹嘛，就是在，其實他不是真的要幹嘛，這只是棋子，大家都知道這是棋子，他要幹嘛，他就是看你的底線，一旦沒有底線的，觸碰你的底線，到你最後受不了了，你就必須出兵了，為什麼，因為你再不出兵，你無法安撫你的14億人民，

00:54:32 Speaker 1
你的14億人民會覺得，你到這種程度你還不出兵，你還不教訓，你這些什麼解放軍都是假的嗎，你說中國的實力已經變C2了，這是假的嗎，人家已經欺負你到這種程度了，所以我要告訴你，今年2025年會發生什麼事，就是美國會不斷的試探我們底線，用臺灣問題來試探我們的底線，而且非常有可能就是試探著試探著，然後就擦槍走火。擦槍走火，然後一旦擦槍走火，我們中國現在已經說了，我們真的不想中國人打中國人，其實不是不敢打，就是我們的武力不是要打仗的，我們是要威嚇你的，好，很多人說了，會把臺灣炸成廢墟嗎？我也不認為，我個人認為就是斬首行動，把賴清德直接飛彈炸死，你看那個哈馬斯組織還有什麼什麼真主黨，不是都是被精準炸彈直接就什麼無人機就死了嗎？

00:55:25 Speaker 1
這以後的打仗不是用登陸的，不會死一堆人的，但是會怎麼樣？非常有可能會把臺灣圍起來，圍一個三個月臺灣就已經投降了，我跟你保證，斷水斷電，斷網，斷油，那一旦圍起來，但是這三個月美國會做什麼事？看懂了嗎？所以這是下一個問題，如果你的客戶，高淨值人士，要在境外做資產配置，他是中國人，要在境外做資產配置，請問應該放哪？

00:56:00 Speaker 1
邏輯就是這個，你們都講了半天講不清楚，你們每次都在講什麼，香港是金融中心，這一點說服力都沒有，為什麼，新加坡也是金融中心啊，蘇黎世啊，倫敦啊，為什麼要放香港，你們現在找不到一個邏輯，我告訴你為什麼，因為你是中國人，所以你必須在香港，因為地緣政治風險，這樣理解了哈，好，為什麼中國在不斷的賣出美國公債，就是地緣政治風險，

00:56:35 Speaker 1
其實是地緣政治風險，不是因為他不看好，但是我要多說一句，中國人民銀行把美國公債不斷的在賣，賣了以後，他做了什麼，that's right，請問他有換成歐元嗎，所以什麼意思，賣掉美國政府公債，不代表他不看好美元，這是兩回事，別搞錯，好，別搞錯，為什麼美國一定要，要掐走我們不放，原因就是休息體的陷阱。中國現在已經到第二，而且馬上要取代美國成為世界第一，

00:57:07 Speaker 1
他不會困獸之鬥，他現在就是一定要跟你做鬥爭。三十年前，美國把日本打趴在地上，當時日本是美國的GDP的70%，而中國現在就是剛好在70%。所以為什麼美國這麼大的動作，再加上現在選出來一個特朗普，特朗普弄完了二五八一，一定是對向中國的。

00:57:37 Speaker 1
所以我那天在客戶講座，我就說你要小心這個事，如果真的打起來飛彈是不長眼的，趕緊賣房子。那好，問題來了，賣完房子是不是一堆現金？他是不是要問你，那該怎麼辦？那你就跟他講，資產配置囉，那是不是一定會有保險？他如果不賣房子，哪會有錢買保險？但是做了好多好多的事，你們都看到了，財政會議啊，這個會議。但是重點就是，都是要什麼地方，什麼十萬億花債。

00:58:09 Speaker 1
我就跟你講結論，我不展開來講，我就跟你講結論。市值率，超過3%，今年是目標14。錢從哪裡來？無非就是發債跟稅嘛，對吧？所以這就是我現在說的另外一個稅，什麼稅？對誰徵稅？不是。企業是減稅，對誰徵稅？富人。那富人是誰？不就我們的目標客戶嗎？所以這就邏輯就這樣，不是企業稅喔，企業稅是減稅的喔。如果企業要減稅，那稅收的缺口從哪裡補？富人。

00:58:39 Speaker 1
所以各位，講那麼一大串，到最後就在講的是什麼？富人，你該怎麼辦？隔離。怎麼隔離？是不是要放在，首先要放在低稅率的地方。第二，不是放在這裡而已。如果你還是中國稅務居民，你是不是依然還要假中國稅？是不是你還要放棄身份？所以這就是為什麼我們的客戶要辦高財優財的原因嘛。好，那我再換另外一個角度來跟你講，為什麼李家超特首在這個節骨眼去做高材計畫？你覺得他推出這個高材計畫沒有經過北京的同意嗎？

00:59:10 Speaker 1
他敢這麼隨便說嗎？那北京為什麼會同意呢？你想一想裡面背後，為什麼？各位啊，我們真的跟高淨值聊，是聊這個。你以為我在聊什麼？絕對不是聊你表面上那個東西，是聊後面的邏輯。高淨值客戶有的時候是很講邏輯的。為什麼要推出？很簡單。他當然知道如果未來風吹草動，高淨值客戶資產會全世界流動。但是與其流到我們中國的敵對國家，不如流到香港。

00:59:41 Speaker 1
但是很多人就問我下一個問題了，那香港會不會變成五十年不變嘛？那總有一天變成香港式，對吧？就不是一國兩制了。香港的地位會取消。我說你放心好了，只要沒有下一個香港的出現，就是替代品出現，香港一定保持不變，因為中國也需要。現在把香港，把有錢的，高學歷的，能夠留在這，因為他知道這些厲害的人一定有方法，如果他做了很大的管制，開始查稅也好，幹嘛也好，這些很多的資金，其實會想各種方法就潤走，所以，而且一定會造成很多的反彈，好，那我現在，我馬上要做這件事，要開始收緊，但是我留一個口子，你懂的人，懂的人，有一個地方可以讓你去，懂的就去，不懂的那就不好意思了，

01:00:33 Speaker 1
對吧，這就是香港現在高材的原因，你現在懂了嗎，而我們剛好就在做這個，所以很多的朋友問你，比如說啦，比如說在座有那種ING高材的，很多的朋友，你現在回去展業，你的客戶就會問你，欸你為什麼在國內做得好好的，你幹嘛轉行，對吧，你是高材吧，你是優材，對，你為什麼要轉行，你總不能回答說因為保險賺得多吧，這不好，雖然這是事實，但不好說，為什麼？以上這就是答案，為什麼？

01:01:03 Speaker 1
因為我看到了未來的趨勢，保險行業，是可以幫助我們的客戶度過難關的，對啊所以，讓我來幫您對吧，你看，哇說的多好，對吧，各位喔，我是Sales，不是Sales我是客戶經理出身的我是第一線，你不要把我想成律師喔我跟你認識的律師絕對不一樣律師不可能有這個Marketing的語言，我是第一線客戶經理出身的我太瞭解怎麼說話了我太瞭解怎麼說話了，然後。

01:01:35 Speaker 1
我要告訴各位，我看到的香港保險市場內地的客戶情況是，高淨值客戶需求旺盛，中產階級需求衰退很抱歉，已經不是2015年2016年，因為為什麼？因為中產階級因為現在經濟不好中產階級沒錢了，但是高淨值客戶沒有影響，但是為什麼你做的人事小單，你現在問題卡住了，因為，第一，對你不信任，第二，資金出不來，其實情況是這樣，好，怎麼開拓高進值客戶市場，絕對不是用收益率，而是什麼，這三個，可以跟他講稅，可以跟他講公司法，可以跟他講明發點，這些都是可以牽涉，我今天不展開來講，所以你們，對吧，留錢就知道，我是不是講客戶講座，我是不是都講這個，我是不是就講這個，為什麼，因為那是高進值客戶市場，我其實

就講這三件事，只是combination，我會問你的客戶市場在什麼情況，是企業主多，還是什麼什麼，我會看我要講那個，

01:02:30 Speaker 1
裡面的哪幾個，把它組合在一起，就是這場講座，以後你們去見客戶也是一樣，你們要學這些東西，然後跟他們講裡面的某一件事，講這個切入高進值是客戶市場的保險，而不是人民幣匯率和保單收益，我不建議，因為這個很危險，不是很危險，因為你會做錯，你會打不到，你會被罵，因為保險根本不是這麼賣的，高進值客戶根本不是為了收益率，還有你的機遇，全球震驚，我常常很不好意思的說，就是因為經濟不好，全球震驚亂七八糟，其實才有客戶會願意pay attention to insurance，聽懂了嗎，如果今天股票大漲，房產漲個幾倍，你覺得保險有人買嗎？根本沒有人管你，所以不好意思，現在經濟不好反而是我們要大宰身手的時候，反而不是像你說的現在，經濟不好我就不去了，客戶也沒錢，不會的，高進值客戶依然有錢，

01:03:32 Speaker 1
是中產客階級沒錢，但是法稅環境變化巨大，你要完全去掌握，因為我們的客戶是在內地，所以你要了解這個，還有，不好意思，多說一句，你們要學的，剛剛說的這些東西，不是香港的法律，是內地的，因為你的客戶在內地，一定是講內地的，不是講香港，所以別搞錯。找個香港律師來弄半天，沒有意義啊，講什麼香港的婚姻規定，沒有意義，你的客戶是這地人。

01:04:07 Speaker 1
複雜需求，高進值客戶網絡不能只靠單一產品解決所有需求，可能有多種產品，可能有多種，比如說要靠律師、會計師，你可能有架構、家族信託、身份規劃、資產配置，可能有多種保險產品。它是個多元化，所以你們需要你們公司後面有一個更高的、更權威的機構來協助你們。我的建議是，把你們現在已有的那個機構，升格為加辦，聽起來高大上，因為財富管理部真的很low，就是現在，就是沒有，就是不好聽，

01:04:37 Speaker 1
因為不好聽，而且客戶沒有感覺，但是如果你說你是加辦，現在內地的高進值客戶是有感覺的，因為他知道什麼叫加辦。這是我要提醒你的，因為我比你懂內地，我比你懂內地，可能我們現在很多的領導，可能對內地市場，高進值客戶並不熟，我可能比你熟。產品公司，我比你懂內地，可能我們現在很多的領導，可能對內地市場，高進值客戶並不熟，我可能比你熟。產品公司，我比你熟。理論上談客戶應該是怎麼談，就是談客戶的需求，坐下來聊從宏觀經濟需求，最後最後才會落落落落到保險，最後才會落到那我要在哪裡買保險，那一定是香港，這就不用談了，你們那時候有人跟我說他跑到新加坡買保險，我就不可思議了，新加坡你有看過新加坡

的產品嗎，新加坡很爛耶，澳門，對，因為你們有澳門，我馬上下禮拜要去你們澳門有幫，所以我要告訴各位，這個時候就應該趕緊去買保險，

01:05:33 Speaker 1
趕緊完整培訓了，就像你們現在在做的事，第二，優化產品結構，第三，舉辦客戶講座，我一直在講這個，客戶講座就是客戶教育，你們算是走得比較慢的了，你們走得比較慢，你們比較快，你們做了很多了，但是很多機構你們現在都靠你們自己，但你有沒有發現，靠你自己，可以，但太慢了，你一個人的力量有限，你能講多少，但是一次講座，我再告訴你，現在已經有機構在跟我約什麼，因為五月五一長假很多客戶會來，十一長假客戶會來，所以公司在安排的是在香港的客戶講座，只要你客戶來，你是不是就有可能做更大的單，如果不一定找我講，你找任何人講，然後一定要跟客戶保持很好的溝通，尤其是壞消息，客戶教育之前一定是自己被教育，你看我今天跟各位聊很多的概念，其實你也是本來不知道的，你們一定自己要先被教育，

01:06:29 Speaker 1
而且你自己一定要先非常的搞清楚，你才能去跟客戶交流，你自己都confuse，你就沒有辦法去跟客戶站在你的角度，然後一定要傳播正確的理財觀念，客觀的分析局勢，而且一定要有自己的見解，你這個見解不一定是真的預測對，但是你要有見解，比如說他就會問你，你怎麼看中美關係，你怎麼看特朗普關稅戰，你要有見解，你不能說我不會，我就是個賣藥的，

01:07:01 Speaker 1
對吧，我本來想說賣保險，後來想說賣藥比較好，這是最好增加客戶黏著度的時間，請注意，太平盛世顯不出你的價值，一定是這種亂世期間，你一直都在他旁邊，而且給他最忠實的觀念、溝通，而且給他正確的信息，現在可能放錢放得不多，但你相信我，有一天他會發現你的價值比別的同業會更好，他就會把很多資產放在你這兒，有的時候是擠不來的，但是很多事情是要前面就要做功課，就要開始做的，你不能等那個時候，還有很多的朋友又在說了，

01:07:39 Speaker 1
谷老師你在跟我講的是高淨值客戶的這些東西，那天有個學生問我，谷老師我現在沒有高淨值客戶，我就不想不用學，我就回答他，你覺得是先有客戶還是先有知識，我說每個人不一樣，如果你問我，我當時開始做私人公司，我也不是富二代，我也不是我爸媽介紹一堆客戶給我。但是我為了要做好這個工作，我去報了好多班，我去學了好多東西。

01:08:10 Speaker 1
我有了充足的知識，我才開始去一步一步去找客戶。客戶因為我的專業，開始介紹更多的客戶給我。所以我，我不知道你，我不知道別人，至少我是先有知識才有客戶。但是很多的人是錯誤的觀念，他說我沒有這些客戶所以我不用學。有沒有這種

人？太多了。所以各位啊，我今天在跟你，其實不是在講這個東西。你有沒有發現我今天在跟你聊什麼？我在跟你聊這個行業怎麼做好的一些心裡話。其實已經不是在講這些事。

01:08:41 Speaker 1
而且這些東西放租到也不是做內地。這是真的做過高淨值客戶，而且做得算成功的，做過大保單的人來跟你講他的經驗。今天有聽到的，你們回去好好思考思考。我相信一定對你有幫助。沒有聽到的，回去你可以跟你的下面的小夥伴聊。包括你現在在徵援，你現在徵援那些人，很浮躁，很那個，招了就走，招了就走，其實我覺得你們都應該可以跟他們聊聊這裡面最底層的邏輯，我在跟你講的是心裡話，最後，應該要跟大家聊的是這幾件事，宏觀經濟、地緣政治風險、政治制度、制度政策、稅改趨勢、資產配置怎麼做，一定要用客戶聽懂的語言，這些，然後，一定要引導客戶到底要幹嘛？

01:09:30 Speaker 1
你們習慣講收益，我習慣問客戶，你要幹嘛？他告訴我他要幹嘛，我們再來看你要怎麼做，今天不展開來講，但是這都是我，包括如果客戶講座也好，我跟客戶真的交流，你們去帶我去見客戶，或者我以前自己去見我自己的客戶，我都是聊這個，我是聊這個的，我根本不是聊產品，所以產品不重要，產品一點都不重要，你們現在常常說，哎呀，我現在做得不好，為什麼不好？因為我們在產品不好。

01:10:00 Speaker 1
有沒有這種，你們一定現在都在抱怨說為什麼我們做不好，我們產品輸給同業。這在我這兒就不是一個道理，怎麼跟產品有關係，跟產品一點關係都沒有。然後如何開展，一千萬高淨值人士的財富管理需求，也不是簡單的收益率的高低，還牽涉到身份規劃、資金安全、財富傳承。這是很專業的事，你後面需要有人，當然你自身本身你要能夠多領域的跨足。而且在產品趨同的大背景之下，我為什麼要選你？

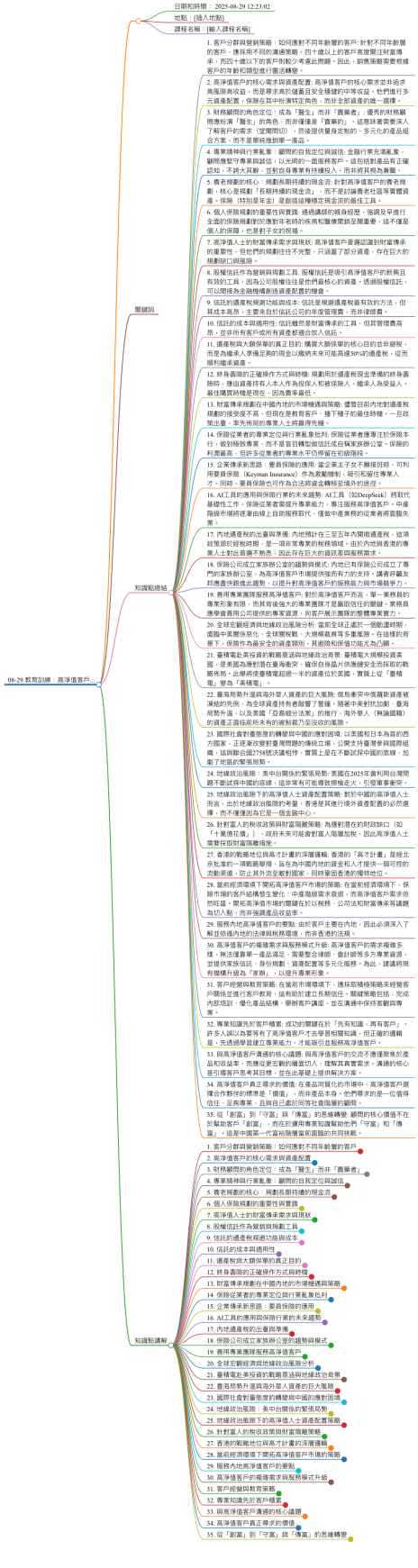
01:10:33 Speaker 1
友邦、寶城、安勝、紅利，紅利前幾天去年年底出個7.2，你要比產品他比你高啊。產品同類這麼多，趨同的大背景，我為什麼要找你？你覺得是因為你比較美嗎？還是你比較帥呢？有可能啦，有可能。你比較handsome嗎？我告訴你，高淨值客戶到底要的是什麼？高淨值客戶要的是價值。

01:11:04 Speaker 1
他要找的那個人，高淨值客戶我告訴你是什麼啊？高淨值客戶其實很忙於他的本業，他根本沒空。他真的心裡希望的是，我這麼多的錢，我也管不了，我希望找到一個我信任的人，然後他又夠專業，然後我也知道他，而且最重要的是他自己本身應該也是要高淨值。你不能說我就月薪三千，我來管你的三個億。他也不相信你能管得好。所以你一定也是，比如說你本來業績就很好，你本身就是個高淨值。然後

他知道你是高淨值，而且最重要的是，你不會因此而貪心。因為你自己也是有錢人，

01:11:36 Speaker 1
所以我就會信任你，你自己也是有錢人，你也怎麼做。然後你是一個站在他的角度，很公正的，很客觀的，但你又很專業的，處理，我只要信任你，我把所有都交給你，我就忙於我的本業，我根本沒空管。高淨值客戶要的是這樣的人，聽懂了吧？你就努力成為那樣的人。好，加油，因為我已經是這樣的人了。謝謝大家。我以前，我以前就是這樣啊，好，最後，最後這句話，我每次客戶講座都會講，對吧，都看過啊，熟悉嘛，但我跟各位講講啊，沒有聽過的人，我跟你解釋一下這句話的意思，我建議你可以跟客戶聊這個概念，其實我們到底在跟客戶聊什麼，我就告訴他了，我根本不是跟你講創富，我希望今天我們的這一番談話或者也好，講座也好，聊天也好，我希望讓你知道，你一定要從創富思維轉變到首富傳富思維，

01:12:32 Speaker 1
而我要告訴你，創富其實不是我的專業，創富是你的專業，你的本行，你是稀土開發的，你賺的錢比我還多，我從來都不是幫客戶去賺更多錢的，而我們存在的目的是幫你賺來的錢好好守住並且傳下去，但是我要告訴你，中國改革開放三十年，所有的人只會賺錢，沒有人會守，沒有人會傳，因為都是第一次。第一次集體變老，第一次面臨世界的變動，第一次面臨自己變老要傳承第二代，中國幾乎所有的創一代現在的問題都在這，所以你絕對不會，但是這件事首付和傳付是我們的專業，請大家，請客戶你相信我們的專業，這就是我們要做的事，謝謝各位。



- 08-29 教育訓練：高淨值客戶
  - 日期和時間：2025-08-29 12:23:02
  - 地點：[插入地點]
  - 課程名稱：[輸入課程名稱]
  - 1. 客戶分群與營銷策略：如何應對不同年齡層的客戶：針對不同年齡層的客戶，應採用不同的溝通策略。四十歲以上的客戶應更關注財富傳承，而四十歲以下的客戶則較少考慮此問題。因此，銷售策略需要根據客戶的年齡和調整進行靈活轉變。
  - 2. 高淨值客戶的核心需求與資產配置：高淨值客戶的核心需求並非追求高風險高收益，而是尋求高於儲蓄且安全穩健的中等收益。他們進行多元資產配置，保險在其中扮演特定角色，而非全部資產的唯一選擇。
  - 3. 財務顧問的角色定位：成為「醫生」而非「賣藥者」：優秀的財務顧問應扮演「醫生」的角色，而非僅僅是「賣藥的」。這意味著需要深入了解客戶的需求（望聞問切），然後提供量身定制的、多元化的產品組合方案，而不是單純推銷單一產品。
  - 4. 專業精神與行業亂象：顧問的自我定位與誠信：金融行業充滿亂象，顧問應堅守專業與誠信，以光明的一面服務客戶。這包括對產品有正確認知，不誇大其辭，並對自身專業有持續投入，而非將其視為兼職。
  - 5. 養老規劃的核心：規劃長期持續的現金流：針對高淨值客戶的養老規劃，核心是規劃「長期持續的現金流」，而不是討論養老社區等實體資產。保險（特別是年金）是創造這種穩定現金流的最佳工具。
  - 6. 個人保險規劃的重要性與實踐：通過講師的親身經歷，強調及早進行全面的保險規劃對於應對年老時的疾病和醫療開銷至關重要，這不僅是個人的保障，也是對子女的祝福。
  - 7. 高淨值人士的財富傳承需求與現狀：高淨值客戶普遍認識到財富傳承的重要性，但他們的規劃往往不完整，只涵蓋了部分資產，存在巨大的規劃缺口與風險。
  - 8. 股權信託作為發銷與規劃工具：股權信託是吸引高淨值客戶的新興且有效的工具，因為公司股權往往是他們最核心的資產。透過股權信託，可以開始為金融機構創造資產配置的機會。
  - 9. 信託的遺產稅規劃功能與成本：信託是規劃遺產稅最有效的方法，但其成本高昂，主要來自於信託公司的年度管理費，而非律師費。
  - 10. 信託的成本與適用性：信託雖然是財富傳承的工具，但其管理費高昂，並非所有客戶或所有資產都適合放入信託。
  - 11. 遺產稅與大額保單的真正目的：購買大額保單的核心目的並非避稅，而是為繼承人準備足夠的現金以繳納未來可能高達50%的遺產稅，從而順利繼承資產。
  - 12. 終身壽險的正確操作方式與時機：規劃用於遺產稅現金準備的終身壽險時，應由資產持有人本人作為投保人和被保險人，繼承人為受益人，最佳購買時機是現在，因為費率最低。
  - 13. 財富傳承規劃在中國內地的市場機遇與策略：儘管目前內地對遺產稅規劃的接受度不高，但現在是教育客戶、播下種子的最佳時機，一旦政策出臺，率先佈局的專業人士將贏得先機。
  - 14. 保險從業者的專業定位與行業亂象批判：保險從業者應專注於保險本行，做到極致專業，而不是盲目轉型做信託或自稱家族辦公室，保險的利潤最高，但許多從業者的專業水平仍停留在初級階段。
  - 15. 企業傳承新思路：要與保險的應用：當企業主子女不願接班時，可利用要員保險（Keyman Insurance）作為激勵機制，吸引和留住專業人才，同時，要員保險也可作為合法將資金轉移至境外的途徑。
  - 16. AI工具的應用與保險行業的未來趨勢：AI工具（如DeepSeek）將取代基礎性工作，保險從業者需提升專業能力，專注服務高淨值客戶，中產階級市場將逐漸由線上自助服務取代，僅做中產業務的從業者將面臨失業。
  - 17. 內地遺產稅的出臺與準備：內地預計在三至五年內開徵遺產稅，這項政策源於經稅時期，是一項非常專業的稅務領域。由於內地與香港的專業人士對此首遍不熟悉，因此存在巨大的資訊差與服務需求。
  - 18. 保險公司成立家族辦公室的趨勢與模式：內地已有保險公司成立了專門的家族辦公室，為高淨值客戶市場提供強而有力的支持，讓者紓籲友好應盡快跟進此趨勢，以提升對高淨值客戶的服務能力與市場競爭力。
  - 19. 善用專業團隊服務高淨值客戶：對於高淨值客戶而言，單一業務員的專業形象有限，而其背後強大的專業團隊才是贏取信任的關鍵，業務員應學會善用公司提供的專家資源，向客戶展示團隊的整體專業實力。
  - 20. 全球宏觀經濟與地緣政治風險分析：當前全球正處於一個動盪時期，面臨中美關係惡化、全球關稅戰、大規模裁員等多重風險，在這樣的背景下，保險作為最安全的資產類別，其避險和保值功能尤為凸顯。
  - 21. 臺積電赴美投資的戰略意涵與地緣政治背景：臺積電大規模投資美國，是美國為應對潛在臺海衝突、確保自身晶片供應鏈安全而採取的戰略佈局，此舉將使臺積電超過一半的資產位於美國，實質上從「臺積電」變為「臺積電」。
  - 22. 臺海局勢升溫與海外華人資產的巨大風險：俄烏衝突中俄羅斯資產被凍結的先例，為全球資產持有者敲響了警鐘，隨著中美對抗加劇、臺海局勢升溫，以及美國「亞裔脫分法案」的推行，海外華人（無論國籍）的資產正面臨前所未有的被制裁乃至沒收的風險。
  - 23. 國際社會對臺態度的轉變與中國的應對困境：以美國和日本為首的西方國家，正逐漸改變對臺灣問題的傳統立場，公開支持臺灣參與國際組織，這與聯合國2758號決議相悖，實質上是在不斷試探中國的底線，加劇了地區的緊張局勢。
  - 24. 地緣政治風險：美中台關係的緊張局勢：美國在2025年會利用台灣問題不斷試探中國的底線，這非常有可能導致擦槍走火，引發軍事衝突。
  - 25. 地緣政治風險下的高淨值人士資產配置策略：對於中國的高淨值人士而言，出於地緣政治風險的考量，香港是其進行境外資產配置的必然選擇，而不僅僅因為它是一個金融中心。
  - 26. 針對富人的稅收政策與財富隔離策略：為應對潛在的財政缺口（如「十萬億花債」），政府未來可能會對富人階層加稅，因此高淨值人士需要採取財富隔離措施。
  - 27. 香港的戰略地位與高才計畫的深層邏輯：香港的「高才計畫」是經北京批准的一項戰略舉措，旨在為中國內地的資金和人才提供一個可控的流動渠道，防止其外流至敵對國家，同時鞏固香港的獨特地位。
  - 28. 當前經濟環境下開拓高淨值客戶市場的策略：在當前經濟環境下，保險市場的客戶結構發生變化，中產階級需求衰退，而高淨值客戶需求依然旺盛，開拓高淨值市場的關鍵在於以稅務、公司法和財富傳承等議題為切入點，而非強調產品收益率。
  - 29. 服務內地高淨值客戶的要點：由於客戶主要在內地，因此必須深入了解並依循內地的法律與稅務環境，而非香港的法規。
  - 30. 高淨值客戶的複雜需求與服務模式升級：高淨值客戶的需求複雜多樣，無法僅靠單一產品滿足，需要整合律師、會計師等多方專業資源，並提供家族信託、身份規劃、資產配置等多元化服務，為此，建議將現有機構升級為「家族」，以提升專業形象。
  - 31. 客戶經營與教育策略：在當前市場環境下，應採取積極策略來經營客戶關係並進行客戶教育，這有助於建立長期信任。關鍵策略包括：完成內部培訓、優化產品結構、舉辦客戶講座，並在溝通中保持客觀與專業。
  - 32. 專業知識先於客戶積累：成功的關鍵在於「先有知識，再有客戶」，許多人誤以為要等有了高淨值客戶才去學習相關知識，但正確的邏輯是，先透過學習建立專業能力，才能吸引並服務高淨值客戶。
  - 33. 與高淨值客戶溝通的核心議題：與高淨值客戶的交流不應僅聚焦於產品和收益率，而應從更宏觀的層面切入，理解其真實需求，溝通的核心是引導客戶思考其目標，並在此基礎上提供解決方案。
  - 34. 高淨值客戶真正尋求的價值：在產品同質化的市場中，高淨值客戶愿擇合作夥伴的標準是「價值」，而非產品本身，他們尋求的是一位值得信任、足夠專業，且與自己處於同等社會階層的顧問。
  - 35. 從「創富」到「守富」與「傳富」的思維轉變：顧問的核心價值不在於幫助客戶「創富」，而在於應用專業知識幫助他們「守富」和「傳富」，這是中國第一代富裕階層當前面臨的共同挑戰。
  - 1. 客戶分群與營銷策略：如何應對不同年齡層的客戶
  - 2. 高淨值客戶的核心需求與資產配置
  - 3. 財務顧問的角色定位：成為「醫生」而非「賣藥者」
  - 4. 專業精神與行業亂象：顧問的自我定位與誠信
  - 5. 養老規劃的核心：規劃長期持續的現金流
  - 6. 個人保險規劃的重要性與實踐
  - 7. 高淨值人士的財富傳承需求與現狀
  - 8. 股權信託作為發銷與規劃工具
  - 9. 信託的遺產稅規劃功能與成本
  - 10. 信託的成本與適用性
  - 11. 遺產稅與大額保單的真正目的
  - 12. 終身壽險的正確操作方式與時機
  - 13. 財富傳承規劃在中國內地的市場機遇與策略
  - 14. 保險從業者的專業定位與行業亂象批判
  - 15. 企業傳承新思路：要與保險的應用
  - 16. AI工具的應用與保險行業的未來趨勢
  - 17. 內地遺產稅的出臺與準備
  - 18. 保險公司成立家族辦公室的趨勢與模式
  - 19. 善用專業團隊服務高淨值客戶
  - 20. 全球宏觀經濟與地緣政治風險分析
  - 21. 臺積電赴美投資的戰略意涵與地緣政治背景
  - 22. 臺海局勢升溫與海外華人資產的巨大風險
  - 23. 國際社會對臺態度的轉變與中國的應對困境
  - 24. 地緣政治風險：美中台關係的緊張局勢
  - 25. 地緣政治風險下的高淨值人士資產配置策略
  - 26. 針對富人的稅收政策與財富隔離策略
  - 27. 香港的戰略地位與高才計畫的深層邏輯
  - 28. 當前經濟環境下開拓高淨值客戶市場的策略
  - 29. 服務內地高淨值客戶的要點
  - 30. 高淨值客戶的複雜需求與服務模式升級
  - 31. 客戶經營與教育策略
  - 32. 專業知識先於客戶積累
  - 33. 與高淨值客戶溝通的核心議題
  - 34. 高淨值客戶真正尋求的價值
  - 35. 從「創富」到「守富」與「傳富」的思維轉變